

Explaining Nascent Entrepreneurs' Goal Commitment: An Exploratory Study

JSBE subscribers and CCSBE-CCPME members can view and download full articles (PDF format) in the online Article Library or use the link at the bottom of the abstract to view the specific article (must be logged in). Subscription Options.

Dirk De Clercq, Faculty of Business, Brock University, St. Catharines, Ontario

Teresa V. Menzies, Faculty of Business, Brock University, St. Catharines, Ontario

Monica Diochon, Department of Business Administration, St-Francis Xavier University, Antigonish, Nova Scotia

Yvon Gasse, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval, Sainte-Foy, Québec

ABSTRACT. Expectancy theory and goal setting theory serve as conceptual frameworks to examine factors associated with nascent entrepreneurs' goal commitment, or the extent to which nascent entrepreneurs exhibit positive attitudes toward devoting substantial energy to their start-up activities. Nascent entrepreneurs' goal commitment may be influenced by personal and environmental factors that reflect the feasibility and desirability of attaining the goal of establishing a business. Tests of the study's hypotheses use a random sample of 81 Canadian nascent entrepreneurs. In terms of the feasibility of goal attainment, nascent entrepreneurs' self-efficacy and their perception of the availability of external private financial support relate positively to goal commitment; the perception of the availability of public financial support relates negatively to goal commitment. In terms of the desirability of goal attainment, the value that nascent entrepreneurs attribute to entrepreneurship as a career choice and the perception of normative support for entrepreneurship both relate positively to goal commitment. Implications and limitations of the findings and directions for further research are discussed.

RÉSUMÉ. La théorie des attentes et la théorie de l'établissement d'objectifs servent de cadres conceptuels afin d'examiner les facteurs associés à l'engagement des nouveaux entrepreneurs à l'égard des buts ou dans quelle mesure les nouveaux entrepreneurs affichent une attitude favorable à l'idée de consacrer beaucoup d'énergie à leurs activités de démarrage. L'engagement des nouveaux entrepreneurs à l'égard des buts peut être influencé par des facteurs personnels et environnementaux qui reflètent la faisabilité et le bien-fondé d'atteindre le but d'établir une entreprise. La vérification des hypothèses proposées par cette étude a été effectuée à l'aide d'un échantillon aléatoire de 81 nouveaux entrepreneurs canadiens. En ce qui a trait à la faisabilité d'atteindre les buts, l'étude révèle un lien positif entre le sentiment d'efficacité personnelle des nouveaux entrepreneurs et leur opinion quant à la disponibilité d'aide financière privée provenant de l'extérieur et de l'engagement de ceux-ci à l'égard des buts. Par contre, l'étude révèle un lien négatif entre l'opinion quant à la disponibilité d'aide financière publique et l'engagement à l'égard des buts. Pour ce qui est du bien-fondé d'atteindre les buts, l'étude révèle un lien positif entre la valeur que donnent les nouveaux entrepreneurs à l'entrepreneuriat comme choix de carrière et leur opinion à l'égard de normes de soutien pour l'entrepreneuriat et de l'engagement de ceux-ci à l'égard des buts. En conclusion, les auteurs discutent des répercussions et des limites des résultats obtenus dans cette étude et de possibles orientations pour la poursuite des recherches.

Explaining Nascent Entrepreneurs' Goal Commitment: An Exploratory Study