

# 誰是下一個賈伯斯？社會資本、認知心理與創業意圖的關聯性

## Searching for the next Steve Jobs: The Relationship among Social Capital, Cognitive Psychology and Entrepreneurial Intention

廖俊杰 Liao Chun-Chieh<sup>1</sup>

蕭毓昕 Hsiao Yu Hsin<sup>2</sup>、柯俞汝 Ke Yu Ru<sup>2</sup>、杜冠亭 Du Guan Ting<sup>2</sup>、

林育如 Lin Yu Ju<sup>2</sup>、黃子銓 Huang Zih Cyuan<sup>2</sup>

### 摘要

創業生涯決策是一個複雜的決策過程，本研究結合了計畫行為理論，並加入社會資本理論，並將社會資本區分為結合型(Bonding)、橋接型(Bridging)，思考社會資本對創業意圖的直接效果與間接效果，並探討不同類型的資本在創業選擇上的差異。研究採用問卷分析法，調查了 307 位大學創業相關課程學生，各項問卷形成均來自相關文獻。研究結果顯示：社會資本中的橋接型資本，對促進創業具有直接效果，在間接效果上，社會資本做為一個外在變數，先影響創業意圖的前因，透過個人認知的內在結構(主觀規範、自我效能)會影響創業意圖。在全球不景氣的浪潮下，研究結果可供政府在分配創業資源時的參考，也可提供潛在青年創業家清點個人現有資源。

**關鍵詞：**社會資本、結合型與橋接型、創業意圖、主觀規範、自我效能

### Abstract

By using TPB, this study focuses on the direct and indirect roles of social capital (divided into two types of bonding and bridging capital) and cognitive factors in the formation of entrepreneurial career intent. By integrating sociological and psychological perspectives, this study is an attempt to bring a new perspective to gain insight into the mind-set of prospective entrepreneurial career seekers. We conducted research by questionnaires among university students enrolled in two entrepreneurial related courses, 307 valid questionnaires were collected. We find that bridging social capital directly shapes the entrepreneurial intentions of young people. Regarding the indirect effect, both types of social capital shapes the entrepreneurial intentions through the cognitive infrastructure (self-efficacy and subjective norm). In summary, this study revealed that the process of forming entrepreneurial career intention is not solely a function of the cognitive tool kit. This complex process is also influenced by the social capital.

---

<sup>1</sup>中國文化大學國際貿易學系助理教授，廖俊杰，聯絡方式：0932190963，Email：twtwliao@gmail.com

<sup>2</sup>中國文化大學國際貿易學系學生。

**Keywords:** Social Capital, Bonding and Bridging, Entrepreneurial Intention, Self-Efficacy, Subjective Norm

## 壹、前言

過去我國以高科技產業創造經濟奇蹟，大都以代工製造為主，生產的是硬體，講究的是成本及良率，屬於舊經濟時代的思維。近年來，台灣面臨經濟停滯、出口衰退、物價高漲等問題，不論政府或民間都在尋找出路，產業型態也轉為以軟體為主的新經濟時代，在新的架構下，網路、數據、系統、雲端、內容、平台、服務成了商品主軸，若能在其中注入創新創意，就能產生附加價值，賺取更高的利潤。台灣各級政府積極鼓勵「創新、創意、創業」的「三創」，提出各種措施，包括排除法規障礙、成立創新創業園區、設置創業天使基金(business angel fund)等，台灣社會的創業風潮正方興未艾。根據剛出爐的 2016 年「全球創業精神暨發展指數」(The Global Entrepreneurship and Development Institute, GEDI)，台灣在 130 多個評比國家中排名第 6，在亞洲居首。在這樣的背景下，各級政府在獎勵創業、分配資源上，更應有一個清晰的輪廓，了解創業意圖的各項影響因子，挑選出適當的創業新血、給予各項協助，此乃本研究動機之一。

在分析架構上，我們以 Ajzen(1985)所提出的計畫行為理論(Theory of Planned Behavior, TPB)為基礎，配合認知心理學以及創業意圖模型，建立創業的決策行為分析架構(Buttar, 2015; Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000; 黃義俊等人, 2010)。此外，人類是社會網絡及社會關係的產物，社會資本(social capital)在創業生涯意圖中也扮演重要角色(Linan & Santos, 2007; 楊銘賢等人, 2011)，也將之納入分析模式。綜合而言，認知理論勾勒了人們「怎麼想、怎麼看」，而社會資本理論則思考人們「擁有什麼」，本研究同時納入這兩項因子作為影響創業意圖的前因(Linan & Santos, 2007)，同時結合了社會學及心理學的角度，嘗試能夠更清晰的了解創業生涯追求者的心智模式，補足研究缺口，此乃本研究動機之二。

本研究依循 Gittel & Vidal(1998)將社會資本分為兩種類型：結合式社會資本(bonding social capital)及橋接式社會資本(bridging social capital)。結合式社會資本是指社群內(within-groups)人與人之間聯繫的緊密程度，而橋接式社會資本則指跨越社群間(between-group)聯繫的緊密程度。Putnam(2000)指出結合式旨在增加鞏固集體效用，而橋接式則著重在透過跨網路的合作來達到連結。兩種不同類型的社會資本對於創業意圖的誘發，可能存在不同的作用，此乃本研究動機之三。

本研究採用問卷調查法，問卷各構面之題項均取自相關文獻，樣本則選取大學院校各學程之學生，採用此種樣本的原因是因為此一群體可能在相對最短的時間內展現其創業意圖(Linan, Urbano, & Guerrero, 2011)，過去相關研究也廣泛採用(Krueger et al., 2000; Kuckertz & Wagner, 2010; Linan et al., 2011)，且此種樣本在年齡、教育程度、創業態度具有較高的同質性(Krueger, 1993)。

## 貳、文獻探討

## 一、計畫行為理論與創業意圖

目前文獻上主要的創業意圖模型有三：Shapero and Sokol (1982)的創業事件模式(the entrepreneurial event, SEE)、Bird (1988) 的執行創業構想模型和 Ajzen 的計畫行為理論。

Ajzen(1985)提出計畫性行為理論，TPB 是理性行為理論的延伸，可以用來解釋一般性的人類計畫行為，理論的核心前提是人類的社會行為是理性的、被控制的，而且會預期可能發生結果下做的計劃(Ajzen & Fishbein, 2000)，TPB 指出行為意向是一種認知活動，反映個人對某些行為的意圖與有意識的計畫，是預測行為的最好指標。個人行為意向受個人對該行為之態度(attitude)、主觀規範(subjective norm)與知覺行為控制(perceived behavioral control)所影響。三種模型中，Shapero (1982)的創業事件模型及 Bird's (1988)的執行創業構想模型在創業意圖文獻中都有其重要性，但 TPB 提供一個更清晰、更一般化的架構，容易被檢測、被發展，而且也被應用在許多不同的學術領域中，本研究將援引 TPB 作為分析的基礎。

自從 Ajzen 於 1985 年提出 TPB 後，陸續受到許多實證研究的支持，Krueger et al.(2000)認為 SEE 模式與 TPB 有很大的同質性，TPB 中的知覺行為控制等同於 SEE 中的知覺可行性，TPB 中的態度及主觀規範也相當於 SEE 的知覺需求。TPB 模型中的三項重要因子，「態度」指的是一個人對一項特定行為給予支持與否的評估，此構念反映出進行此項行為想要的結果(Krueger et al., 2000)，「主觀規範」則是指執行此項行為與否所面臨的社會壓力，特別是來自於家庭、朋友、同儕的反應(Krueger et al., 2000)，「知覺行為控制」則是一個人對於執行此項特定行動評估的難易程度，此變數與 Bandura(1977)所提出「自我效能」互相呼應，因此本研究將「知覺行為控制」以「自我效能」取代。

綜合而言，TPB 提出的三項構念，若再併入了「機會」及「資源」就足以讓一個人將意圖轉為行動。在創業意圖的文獻中，學者們認為創業活動是意圖和計畫行為的後果，並廣泛運用 TPB 模型來解釋創業意圖與行為(Krueger et al., 2000; Linan & Chen, 2009)。循著這樣的思考，當一個人決定落實創業行動，應該是基於個人意圖下的決定，因此創業意圖是發生在創業行動之前謹慎思考的結果，並且指引著生涯決策的制定，因此我們可以假設「創業意圖」是「創業行為」的良好預測指標。

## 二、社會資本、認知因子和創業意圖

社會資本是「現有資源與潛在資源的總和，這種資源的擁有是因為與一個持續而穩定的社會網絡連結，而該網絡是由相互認識與認可的制度關係所構成的」(Bourdieu,1986)。至於一個人所擁有的社會資本，Bourdieu 則定義為「其可有效動員的關係網絡的規模，及該關係網絡中所有成員擁有的資本質量總和」，綜言之，社會資本是「實體或潛在的資源」。

社會資本源自社會結構，是可利用的資源，而社會結構特性能否成為資本，端視其能否對特定行為者的特定行動有所幫助，此即社會資本對個人的「功能性」。社會資本是具

生產力的(productive)，可達成某些可能性。

Putnam(1995)認為社會資本即為人際連結，亦即社會網絡（networks）以及伴隨網絡而來的規範(norms)與信任(Trust)，其中網絡與信任具有相互強化的關係(曾淑芬、魏婉筑，2013；熊瑞梅，2014)；社會資本具橋接的性質，可連結社會群體的各個區塊，彌補其間的斷裂，進而促進協調或合作，獲得群體的共同利益。

Gittel & Vidal(1998)將社會資本區分為「結合型社會資本」與「橋接型社會資本」，結合式社會資本係指網絡關係較為緊密者之同質者間的連結，其具有較強烈的認同感以及共同的目標，例如家庭成員、好朋友等，它能夠促進成員間的承諾與互惠，並強化團體內部的連結；橋接式社會資本係指網絡關係較為疏遠，但彼此擁有共同利益者所形成的連結，例如同事或社區團體等，是一種水平的連結機制，有助於外部資源的連結與資訊的暢通，能夠促進相對異質之人群或團體間的連繫與互動(林信廷等人，2012)。

上述這種區分方式與 Granovetter(1973)所提之社會網絡的「強連結」(strong ties)與「弱連結」(weak ties)有相似之處，類似於「強連結」的「結合型社會資本」指的是家庭成員、親密朋友或鄰居之間的關係；類似於「弱連結」的「橋接型社會資本」指的則是與較生疏的朋友、同儕或團體之間的關係。弱連結具有橋接的功能，並提供有用資訊或是新的觀點。結合型社會資本則在密切關係中具有情感支持和獲得稀少資源的功能(黃源協等人，2011)。

放在創業研究的領域，社會資本會加速資源的累積，並鼓勵創業家踏入創業者生涯(Davidsson & Honig, 2003)，社會資本也提供了心理上的支持 (Shepherd & Krueger, 2002)，同時對一個人決定踏入創業者生涯有影響力(Davidsson & Honig, 2003)，作為創業者生涯的催化劑，社會資本加速了新創事業生存成長所必須取得資源的程序。既有的文獻支持社會資本在形塑創業者生涯意圖上扮演「直接效果」的角色，據此，我們提出下列假說：

**H<sub>1A</sub>：結合型社會資本會正向影響創業者意圖。**

**H<sub>1B</sub>：橋接型社會資本會正向影響創業者意圖。**

如前所述，較少考慮到假說一的效果也有可能是間接的，也就是「社會資本先影響一個人的認知行為(中介效果)，再進而影響創業者意圖」。在我們的修正 TPB 模型中，社會資本被納入認知因素的前因，而不是直接的前因變數，換句話說社會資本透過認知因素的中介影響，改變了創業者意圖。

社會資本首先影響一個人的認知行為，本研究共納入三項因子，「創業態度」是指個人對創業行為所抱持正向或負向的評價，「主觀規範」是指個人對於是否創業行為所感受到的社會壓力，「自我效能」則是一個人相信他具有完成創業的能力，自我效能高的人相信自己能控制效能目標，較不會對目標有所畏懼或不悅。

一個人一旦擁有足夠的社會資本，進而取得相關的精熟經驗(mastery experience)、替代經驗(vicarious experience)，會影響一個人的對自己能力的理解(自我效能)；此外，決定創立一個新事業是一種繼續進行的意圖，並受到如何認知這個行動是可行或結果令人滿意與否的影響(創業態度)，同時也會考慮到是否在自己的社會群體中被接受(主觀規範)(Boyd & Vozikis, 1994)，據此，我們提出三個假說：

**H<sub>2A</sub>(H<sub>2B</sub>)：結合型(橋接型)社會資本會正向影響認知因素中的自我效能。**

**H<sub>3A</sub>(H<sub>3B</sub>)：結合型(橋接型)社會資本會正向影響認知因素中的主觀規範。**

**H<sub>4A</sub>(H<sub>4B</sub>)：結合型(橋接型)社會資本會正向影響認知因子中的創業態度。**

### 三、認知因子與創業意圖

我們先探討主觀規範與創業意圖，如前所述，主觀規範指的是認知到執行創業行為的社會壓力(Ajzen, 1985)，因此一個人所鑲嵌的社會秩序可以透過主觀規範的認知途徑，加速或阻礙創業意圖(Moriano et al., 2012)，文獻對於主觀規範如何影響創業意圖有不同的觀點，某些學者指出主觀規範同時影響自我效能和知覺需求(Krueger et al., 2000; Linan & Chen, 2009)，進而間接地影響了創業意圖，也有人質疑此種間接關係的存在(Krueger & Kickul, 2006)。由於還沒有共識，為了簡化，我們只考慮直接效果。根據以上討論，我們形成下面假說：

**H<sub>5</sub>：主觀規範會正向影響創業意圖。**

接著探討自我效能對創業意圖的影響，TPB 中的知覺行為控制的觀念與 Bandura(1977)年所提出的自我效能觀念是一致的。自我效能指的是一個人認知自己執行創業行為的能力，也就是對於創業目標達成的認知狀況(Boyd & Vozikis, 1994)。一個具有高度創業自我效能的人，也容易有較高的創業意圖，且對未來的創業生涯會有更萬全的準備，因此高度自我效能會正向影響創業意圖，藉由鼓舞視野、擴充資源，創業可能性大幅提高。考慮了自我效能在預測創業意圖上的重要性，本研究提出下列假說：

**H<sub>6</sub>：自我效能會正向影響創業意圖。**

最後則探討創業態度對創業意圖的影響，在 TPB 模型中的創業態度與知覺需求相對應 (Krueger et al., 2000)。創業態度指的是對於執行創業行為結果的認知，也就是對成功機率高低的評價，如果一個人認為執行創業行為會有正向的結果，則此人對於執行此行為的態度會像於正面，也就是反映了結果的吸引力。一個人評估目標行為的方法是思考預期結果的價值，目標行為如果被評價為會有最大的預期價值，則此人就更可能透過正向態度去追求此項目標(Steel & Konig, 2006)。換句話說，如果創業行為被視為有需要的、會有正向結果，這樣的認知會促使一個人創業生涯的意圖提高，因此我們提出下列假說：

**H<sub>7</sub>：創業態度會正向影響創業意圖。**

## 參、研究方法與衡量模式

### 一、研究對象

為了驗證理論模型和假說，本研究採用實證分析模式，資料取自於台灣的大學院校學生(包含各種學制)，此種樣本曾被廣泛運用來檢測創業生涯意圖(Linan et al., 2011)，受測者處於其個人生涯中最可能制定創業相關決策的階段，更進一步說，這樣的樣本是具有年齡、教育以及創業態度上的同質性(Krueger, 1993)。透過實體與網路問卷發放，共取得 307 個有效樣本。

在有效調查樣本中，性別以女生 195 人居多，男生為 112 人；受訪者的年齡結構大多數都在 20~25 歲之間，佔 297 份(96.7%)；受訪者教育程度分析，大學程度最多，有 259 位(84.4%)。父母親有創業經驗者有 107 位(34.9%)，朋友有創業經驗 96 位(31.2%)。

### 二、量表及研究架構

本研究均採用文獻中既存的量表，社會資本的衡量是透過 Williams (2006)的量表，區分社會資本為兩種類型，各十題；自我效能量表取自 Wilson, Kickul, and Marlino(2007)，共六題，涵蓋了不同角度的風險創造，在衡量創業自我效能上是重要的；創業態度量表取自 Linan & Chen(2009)，共四題；主觀規範採用 Armitage and Conner(2001) 的量表，共三題；創業意圖同樣採用 Linan & Chen(2009)的量表，共六題，明確的指出了意圖的各項不同的構面。各題項均採用 Likert 五點量表衡量之。研究架構如圖一所示。

### 三、資料分析方式

本研究共包含六個構面、與七項假說，為了驗證假說，我們採用較容易入手的圖像化 AMOS 軟體，進行結構方程模型(Structural Equation Modeling, SEM)的分析，一方面採用驗證性因素分析，針對所有原始量表的題項，確認是否達到信度與效度的要求，修正指標的方式是刪除某些題項，然後重新執行驗證因素分析，最終模型的卡方值除以自由度為 2.978，通常將介於 2 至 3 視為可接受的模型配適狀況(Schermelleh-Engel, Moosbrugger, & Muller, 2003)，由於卡方值對樣本大小敏感，我們進一步的觀察 RMSEA 為 0.082，因此值會與樣本規模獨立，RMSEA 的值，若小於 0.1 則代表資料配適良好。分析結果列在表一。

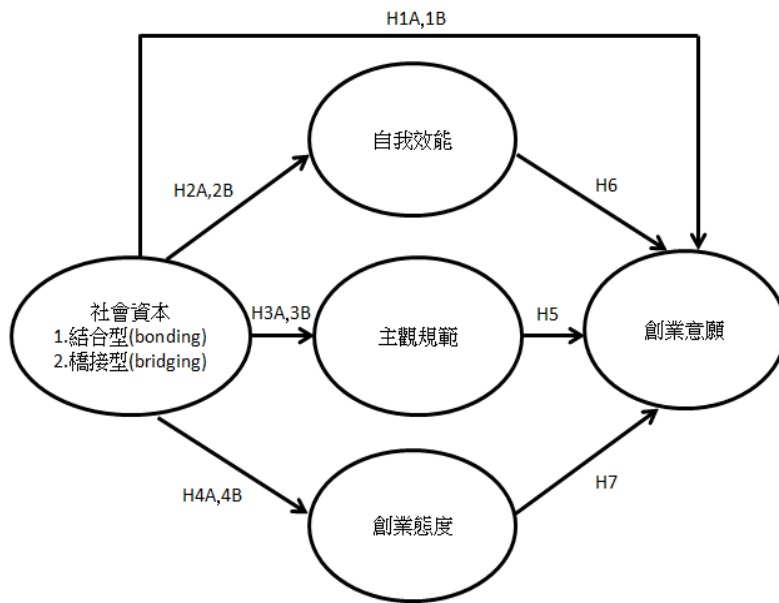


圖 1 研究架構圖

## 肆、研究結果

### 一、信度與效度(測量模式)

信度(reliability)即是測量的可靠性，指的是測量結果的一致性或穩定性。從表一觀察，在組成信度方面，所有值皆高於 0.7，顯示所有構面均具有高度內部一致性。此外，潛在變項之平均抽取變異量皆達 0.5，說明所有潛在變項受到測量變項所貢獻的量皆大於誤差貢獻的量。

效度(validity)為測量的正確性，指的是測驗或其他測量工具確實能測得所欲測量的特質或功能的程度。就內容效度而言，是反映測量工具本身內容廣度的適切程度，本研究之問卷量表參考自國內外相關文獻研究，具有理論依據，符合內容效度。再看區別效度，主要是衡量測量問項對於不同構面的區別程度，若測量模型具有區別效度，則潛在構面彼此之間的相關程度必須小於潛在構面之內的相關程度，也就是潛在變項的平均變異數抽取量(AVE, average variance extracted)之平方根必須大於其他不同構面的相關性數(Hair et al.,1998)。本研究各構面之平均變異數抽取量之平方根皆高於兩構面之間的相關係數，表示各構面之測量問項的確彼此不同，具有良好的區別效度(表二)。

表 1 潛在構面的信度效度分析

構面	指標	標準化 負荷量	未標準化 負荷量	S.E.	t-value	P	SMC	C.R.	AVE
----	----	------------	-------------	------	---------	---	-----	------	-----

社會資本	SC10	0.792	1					0.627264	0.9081	0.500
(結合型)	SC09	0.712	0.944	0.07	13.503	***	0.506944			
	SC08	0.684	0.917	0.072	12.817	***	0.467856			
	SC07	0.791	1.02	0.066	15.403	***	0.625681			
	SC06	0.73	0.931	0.067	13.897	***	0.5329			
	SC01	0.716	0.87	0.064	13.522	***	0.512656			
社會資本	SC11	0.759	0.912	0.062	14.604	***	0.576081	0.9416	0.6174	
(橋接型)	SC12	0.826	1.002	0.062	16.273	***	0.682276			
	SC13	0.811	1.002	0.063	15.838	***	0.657721			
	SC14	0.806	0.924	0.059	15.669	***	0.649636			
	SC15	0.822	1.001	0.062	16.169	***	0.675684			
	SC16	0.761	0.86	0.059	14.583	***	0.579121			
	SC17	0.775	0.911	0.061	14.925	***	0.600625			
	SC18	0.743	0.916	0.064	14.234	***	0.552049			
	SC19	0.795	0.97	0.063	15.442	***	0.632025			
	SC20	0.754	0.913	0.063	14.441	***	0.568516			
創業態度	ATT02	0.889	1.382	0.107	12.959	***	0.790321	0.8878	0.6671	
	ATT03	0.824	1.338	0.111	12.047	***	0.678976			
	ATT04	0.876	1.472	0.116	12.698	***	0.767376			
主觀規範	SN01	0.733	1				0.537289	0.8492	0.6544	
	SN02	0.772	0.802	0.063	12.653	***	0.595984			
	SN03	0.911	1.096	0.081	13.505	***	0.829921			
自我效能	SE06	0.884	1				0.781456	0.8919	0.5826	
	SE05	0.822	0.974	0.053	18.425	***	0.675684			
	SE04	0.805	0.834	0.049	17.12	***	0.648025			
	SE01	0.761	0.763	0.049	15.538	***	0.579121			
創業意圖	EI02	0.817	1.33	0.112	11.891	***	0.667489	0.9317	0.6974	
	EI03	0.874	1.522	0.122	12.475	***	0.763876			
	EI04	0.904	1.542	0.12	12.834	***	0.817216			
	EI05	0.86	1.504	0.122	12.371	***	0.7396			
	EI06	0.899	1.582	0.125	12.655	***	0.808201			

最後則是收斂效度，模型的六個構面，均符合 Hair, et al (1998)的標準：1.因素負荷量大於 0.5；2.組成信度大於 0.6；3.平均變異數萃取量大於 0.5；4.多元相關係數的平方大於 0.5。因此六個構面均具有收斂效度。

表 2 各潛在構面的相關矩陣

潛在變項	創業意圖	主觀規範	創業態度	自我效能	社會資本
------	------	------	------	------	------



創業意圖	<b>0.8351</b>				
主觀規範	0.397	<b>0.80894</b>			
創業態度	0.728	0.513	<b>0.81676</b>		
自我效能	0.415	0.411	0.496	<b>0.76328</b>	
社會資本	0.31	0.429	0.425	0.512	<b>0.70639</b>

## 二、各項假說的驗證(結構模式)

接著，我們應用路徑分析來驗證我們的假說，根據表 3，我們先看假說 1，兩種類型社會資本對創業意圖的直接效果，其中只有橋接型社會資本的影響具有正向顯著性，這種網絡關係看似疏遠的「弱連結」，但彼此擁有共同利益者所形成的連結，在網際網路時代裡，有助於外部資源的連結與資訊的暢通，藉由相對異質之人群或團體間的連繫與互動，對創業意圖更有促進作用。反而是結合式社會資本，雖然是網絡關係較為緊密者之同質者間的「強連結」，具有較強烈的認同感以及共同的目標，但主要在於情感支持，卻由於資源與訊息的同質，並沒有顯著的刺激創業意圖的效果。

假說 2 則是要探討兩種類型社會資本對自我效能的影響，均達到顯著水準，一個擁有更豐富社會資本者，不論何種類型，會相信自己能控制效能目標，較不會對目標有所畏懼或不悅，具有完成創業的能力。假說 6 要驗證的是自我效能對創業意圖的影響，均達到顯著水準。當一個人認知自己有執行創業行為的能力，藉由鼓舞視野、擴充資源，提高更高的創業可能性。因此，也確認了另外二個影響途徑「橋接型社會資本→自我效能→創業意圖」及「結合型社會資本→自我效能→創業意圖」。

假說 3 要驗證的是兩種類型社會資本對主觀規範的影響，均達到顯著水準，社會資本越多的人，越會重視是否在自己的社會群體中被接受。亞洲文化在本質上較傾向於集體主義，認為個人控制力會較低，處在於集體主義社會結構下的人，比較願意依照集體的觀念去思考或行動。在這樣一個集體主義社會結構的環境之下，社會價值會透過社會資本的傳遞，而影響一個人的主觀規範。假說 5 是主觀規範對創業意圖的影響，過去研究對於主觀規範對創業意圖的影響並沒有一致的結論，Krueger et al. (2000)發現兩者之間並沒有關聯，Kolvereid & Isaksen(2006)指出主觀規範的確會影響創業意圖，本研究支持兩者無關的觀點。

假說 4 兩種類型社會資本對創業態度的影響，均達到顯著水準，意味著社會資本較多的個人，對創業行為所抱持的評價傾向於正向。至於假說 7 是創業態度對創業意圖的影響，同樣達到顯著水準，如果一個人認為執行創業行為會有正向的結果，則此人對於執行此行為的態度會像於正面，也就是反映了結果的吸引力。一個人評估目標行為的方法是思

考預期結果的價值，目標行為如果被評價為會有最大的預期價值，則此人就更可能透過正向態度去追求此項目標。因此，我們進一步確認了兩個影響途徑「橋接型社會資本→創業態度→創業意圖」及「結合型社會資本→創業態度→創業意圖」。

綜合而言，社會資本會影響創業意圖模型中的三項認知的前因，至於三項認知因素對創業意圖的影響，則有主觀規範、自我效能獲得支持。再間接效果上，認知因子在形成年輕人創業生涯意圖，的確扮演重要角色。

表 3 假說驗證結果彙整

假說	構面		標準化 估計值	非標準化 估計值	S.E.	P	SMC
H <sub>1A</sub>	創業意圖	<--- 結合型社會資本	-0.089	-0.109	0.070	0.120	0.008
H <sub>1B</sub>	創業意圖	<--- 橋接型社會資本	-0.137	-0.182	0.075	**	0.019
H <sub>2A</sub>	自我效能	<--- 結合型社會資本	0.524	0.552	0.066	***	0.275
H <sub>2B</sub>	自我效能	<--- 橋接型社會資本	0.542	0.619	0.071	***	0.294
H <sub>3A</sub>	主觀規範	<--- 結合型社會資本	0.507	0.813	0.109	***	0.257
H <sub>3B</sub>	主觀規範	<--- 橋接型社會資本	0.458	0.873	0.120	***	0.210
H <sub>4A</sub>	創業態度	<--- 結合型社會資本	0.453	0.584	0.088	***	0.205
H <sub>4B</sub>	創業態度	<--- 橋接型社會資本	0.464	0.643	0.095	***	0.215
H <sub>5</sub>	創業意圖	<--- 主觀規範	0.041	0.032	0.042	.455	0.001
H <sub>6</sub>	創業意圖	<--- 自我效能	0.118	0.137	0.066	.*	0.014
H <sub>7</sub>	創業意圖	<--- 創業態度	0.803	0.768	0.092	***	0.645

## 伍、結論與管理意涵

本研究顯示社會資本中的橋接型資本，對促進創業具有直接效果，在間接效果上，社會資本做為一個外在變數，先影響創業意圖的前因，透過個人認知的內在結構(主觀規範、自我效能)會影響創業意圖。形成創業生涯意圖的過程，除了盤點個人橋接型資本的多寡，也可能是一個複雜的過程，同時受到社會資本與認知因子的影響。

本研究延伸過去廣為採用的創業意圖模型中的計畫行為理論，納入社會資本作為前因，指出社會以及心理因素對是否選擇創業生涯扮演著重要角色，彌補過去研究的不足。依據研究結論，政府可發展出一套方案來鼓勵年輕人參與這些風險高的活動，例如社會心理學的相關的課程，幫助青年人改善認知及社會的技能；此外，提供一個創業環境，讓青年人足以與成功企業家互動，產生橋接型社會資本；政府及金融機構可以設法提供各多方案，讓新創企業融資更容易，藉此提高潛在創業家的正向自我效能。一個潛在創業家所需要的訓練包括：發展橋接型社會資本以及認知的內在結構，幫助他們取得一些本質上的社

會能力，和追求個人創業生涯各種必要的資源。

## 參考文獻

- 林信廷、莊俐昕、劉素珍、黃源協(民 101)，「Making Community Work：社會資本與社區參與關聯性之研究」，*臺灣社會福利學刊*，10 卷 2 期，頁 161-210。
- 曾淑芬、魏婉筑(民 102)，「社群網站中的社會資本、聲譽管理行為與信任網絡之研究」，*資訊社會研究*，25 期，頁 84-105。
- 黃源協、莊俐昕、劉素珍(民 100)，「社區社會資本的促成、阻礙因素及其發展策略：社區領導者觀點之分析」，*行政暨政策學報*，52 期，頁 87-129。
- 黃義俊、楊敏里、劉德芳(民 99)，「以計畫性行為理論實證研究女性創業意向」，*創業管理研究*，5 卷 1 期，頁 33-67。
- 楊銘賢、吳濟聰、蘇哲仁、高慈蕙(民 103)，「企業家社會資本對社會企業創業與創新之影響」，*創業管理研究*，6 卷 1 期，頁 81-106。
- 熊瑞梅(民 103)，「社會資本與信任：東亞社會資本調查的反思」，*臺灣社會學刊*，54 期，頁 1-30。
- A. Bandura (1977), "Self-efficacy: *Toward a unifying theory of behavioral change*," *Psychological Review*, No. 84, pp. 191–215.
- A. Shapero (1982), "Social dimensions of entrepreneurship," *Encyclopedia of entrepreneurship*, pp. 72–90.
- B. Bird(1988), "Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention," *Academy of Management Review*, Vol. 13, pp. 442–453.
- C. J. Armitage & M.Conner (2001), "Efficacy of the theory of planned behavior: A meta-analytic review," *British Journal of Social Psychology*, No. 40, pp. 471–499.
- D. A. Shepherd & Norris F. Krueger (2002), "An Intentions-Based Model of Entrepreneurial Teams' Social Cognition," *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 27, No. 2, pp. 167–185.
- D. Williams (2006), "Measuring bridging and bonding online and off: The development and validation of a social capital Instrument," *Journal of Computer-Mediated Communication*, Vol. 11, No.2.
- F. Linan & Y. W. Chen (2009), "Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions," *Entrepreneurship Theory and Practice*, No. 33, pp. 593–617.
- F. Wilson & J. Kickul & D. Marlino (2007), "Gender, entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education," *Entrepreneurship Theory & Practice*, Special Issue on Women's Entrepreneurship. Vol. 31, No. 3, pp. 387-406.
- H. M. Buttar (2015), Formation of entrepreneurial career intentions: the role of socio-cognitive factors, *Journal of Employment Counseling*, Vol. 52, No.1, pp. 2-17.
- I. Ajzen & M. Fishbein (1980), *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood. Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- I. Ajzen & M. Fishbein (2000), "Attitudes and the attitude-behavior relation: Reasoned and automatic processes," *European Review of Social Psychology*, No. 11, pp. 1–33.

- I. Ajzen (1985), "From intentions to actions: A theory of planned behavior," In J. Kuhl & J. Beckman (Eds.), *Action-control: From cognition to behavior*. Heidelberg: Springer.
- J. A. Moriano & M. Gorgievski & M. Laguna & U. Stephan & K. Zarafshani (2012), "A cross cultural approach to understanding entrepreneurial intention," *Journal of Career Development*, No.39, pp. 162–185.
- Schermelleh-Engel , H. Moosbrugger & H. Muller (2003), "Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures," *Methods of Psychological Research Online*, No. 8, pp. 23–74.
- L. Kolvereid & E. Isaksen (2006), "New business start-up and subsequent entry into self-employment," *Journal of Business Venturing*, No. 21, pp. 866–885.
- N. F. Krueger & A. L. Carsrud (1993), "Entrepreneurial intentions: Applying theory of planned behavior," *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 5, pp. 315–330.
- Krueger NF, Kickul J (2006), "So you thought the intentions model was simple?: Navigating the complexities and interactions of cognitive style, culture, gender, social norms, and intensity on the pathways to entrepreneurship," Paper presented at USASBE conference, Tuscon, AZ.
- N. F. Krueger & M. Relleyand & A. L. Carsrud (2000), "Competing Models of Entrepreneurial Intentions," *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, pp. 411-432.
- N. G. Boyd & G. S. Vozikis (1994), "The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. Entrepreneurship," *Theory and Practice*, Vol. 18, pp. 63–77.
- P. Bourdieu (1986), "The forms of capital," In J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press. pp. 241-258.
- P. Davidsson & B. L. Honig (2003), "The role of social and human capital among nascent entrepreneurs," *Journal of Business Venturing*, Vol. 18, No. 3, pp. 301-331.
- P. Steel & C. J. Konig (2006), "Integrating theories of motivation," *Academy of Management Review*, Vol. 31, pp. 889–913.
- R. D. Putnam (1995), "Bowling alone: America's declining social capital," *Journal of Democracy*, Vol. 6, No.1, pp. 65-78.
- R. Putnam (2000), "Bowling alone," New York, NY: Simon & Schuster
- R. Gittel & A. Vidal (1998), "Community organizing: Building social capital as a development strategy," Thousand Oaks, CA: Sage Publications.