

کارآفرینی زوجی در ایران: چه عوامل محیط درونی موجب موفقیت زوج‌های کارآفرین می‌شوند؟

زهرا آراستی^{1*} - لاله صادقی² - مریم سعیدیان³ - نرگس ایمانی پور⁴

1 و 4. دانشیار دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران

2 و 3. دانش آموزخته کارشناسی ارشد دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران

تاریخ دریافت: 1400/02/17

تاریخ پذیرش: 1400/05/09

چکیده

کسب و کارهای زوجی، نوع خاصی از کسب و کارهای خانوادگی هستند که علیرغم نقش مؤثری که در دهه‌های اخیر در اقتصاد کشورها داشته‌اند، مطالعات محدودی درباره آن‌ها انجام شده است. در این راستا، شناسایی عوامل مؤثر بر موفقیت زوج‌های کارآفرین می‌تواند راه‌حل‌های مفید و مؤثری در بهبود و توسعه این نوع کارآفرینی ارائه دهد. لذا این پژوهش با هدف شناسایی عوامل محیط درونی مؤثر بر موفقیت زوج‌های کارآفرین در یک تحقیق کاربردی با استفاده از روش تحقیق کیفی روایتی انجام شده است. نمونه‌های مورد مطالعه از میان زوج‌های کارآفرین موفق انتخاب شدند که کسب و کار زوجی خدماتی کوچک و نوپایی را در شهر تهران ایجاد کرده‌اند. تحلیل مضمون روایت‌های چهارده مصاحبه نیمه ساختار یافته انجام شده با زنان در این کسب و کارهای زوجی به شناسایی سه تم اصلی "تعاملات زوجین" شامل چهار تم فرعی روابط عاطفی زوجین، ارتباطات شفاف، احترام و اعتماد متقابل و توانایی برقراری تعامل؛ "مدیریت و برنامه ریزی" با سه تم فرعی روابط کاری، تعادل کار و خانواده و رهبری مشارکتی و در نهایت "منابع" با دو تم فرعی منابع مالی و منابع غیرمالی انجامید. این یافته‌ها به سیاست‌گذاران و برنامه‌ریزان توسعه کارآفرینی کمک می‌کند اقدامات حمایتی مناسبی برای توسعه کارآفرینی زوجی در کشور طراحی و پیاده‌سازی کنند. در پایان نیز پیشنهادهایی جهت انجام پژوهش‌های آتی ارائه شده است.

واژه‌های کلیدی: کارآفرینی زوجی¹، زوج کارآفرین²، موفقیت، محیط درونی

مقدمه

کار کردن زوج‌ها با یکدیگر پدیده جدیدی نیست، ولی این پدیده در دنیای صنعتی با پیامدهای آن برای افراد و خانواده‌ها متحول شده و در دهه‌های اخیر شکل تازه‌ای به خود گرفته است (El Shobaki, Block and Lasch, 2021). کسب‌وکار زوجی، نوعی از کسب‌وکار خانوادگی است که در آن زوج‌ها، مالک، مدیر، مجری و متعهد به کسب‌وکار هستند (Othman et al., 2016). کسب‌وکارهای خانوادگی از جمله حیاتی‌ترین ساختارهای کسب‌وکاری و شایع‌ترین انواع کسب‌وکار در جهان هستند (Lien, Teng, & Li, 2016; Oudah et al., 2018) که در تولید ناخالص داخلی¹ و توسعه اقتصادی اجتماعی کشورها (López et al., 2018) و نیز در توسعه پایدار (Oudah et al., 2018) کمک قابل توجهی کرده‌اند. هشتاد درصد از کسب‌وکارها در سرتاسر جهان مالکیت خانوادگی دارند که یک‌سوم از آن‌ها کسب‌وکارهای زوجی هستند (Othman et al., 2016; Wu et al., 2010; Amubode et al., 2016) ولی علیرغم اینکه زوج‌های کارآفرین در دنیا افزایش قابل توجهی داشته‌اند (Wu et al., 2010)، به چالش‌ها و عوامل موفقیت آن‌ها توجه جدی نشده است (Farrington et al., 2011). اگرچه بررسی ادبیات این حوزه نشان می‌دهد که کارآفرینی زوجی از دیدگاه‌های مختلف مورد بررسی قرار گرفته است از جمله: عوامل تاثیرگذار بر کسب و کارهای زوجی (Aladejebi, 2020)، کارآفرینان زن در مقایسه با کارآفرینان مرد (Eisele, 2011)، عوامل انگیزشی مؤثر بر مشارکت زوجین در کسب‌وکار (Othman et al., 2016)، مزایا و معایب (Aladejebi, 2020)، کار و تعارض‌های خانوادگی (Peregrino, 2018)، عوامل مؤثر بر موفقیت آن‌ها (Farrington et al., 2011) و تأثیر متغیرهای جمعیت‌شناختی (Eybers et al., 2010). اما هنوز بسیاری از سؤالات نظری و علمی در این حوزه حل نشده است و کسب و کارهای زوجی به عنوان شکل منحصر به فردی از کسب و کار لازم است از جنبه‌های مختلف مورد مطالعه قرار گیرد (El Shobaki, Block and Lasch, 2021)؛ یکی از مواردی که علیرغم تأکید مطالعات قبلی بر اهمیت آن در

1 GDP

کسب و کارهای زوجی (Helmle et al., 2011; Farrington et al., 2011;) است، نقش عوامل محیط درونی (عواملی که در کنترل کارآفرین هستند) در مقابل عوامل بیرونی (عواملی که در کنترل کارآفرین نیستند) و مؤلفه‌های آن در موفقیت کسب و کارهای زوجی است. مطالعات نشان داده است که رشد و بقا و موفقیت کسب و کارهای زوجی در درجه اول در سطح فردی به روابط آن‌ها مربوط می‌شود به طوری که بتوانند در چالش‌های پیش رویشان بین روابط عاطفی و کاری خود تعادل برقرار نمایند (Farrington et al., 2011). در مطالعات کسب و کارهای خانوادگی در ایران نیز به نقش عوامل ارتباطی بین اعضای خانواده و نیز لزوم ایجاد مرزهای روشن در نقش‌ها و مسئولیت‌های اعضای خانواده اشاره شده است (ایراندوست و همکاران، 1392). همچنین به طور خاص در حوزه کسب و کار زوجی، نقش عوامل فردی و عوامل درون‌سازمانی بر موفقیت این نوع از کسب و کارها مورد توجه قرار گرفته است و بر اهمیت مطالعه دقیق‌تر این عوامل در کسب و کارهای زوجی تأکید شده است (Farrington, 2009; Aladejebi, 2020).

از سوی دیگر اکثر مطالعات انجام‌شده در مورد کسب و کارهای زوجی در جوامع توسعه‌یافته غربی (El Shobaki, Block and Lasch, 2021) یا در بافت کاملاً متفاوت با ایران بوده است. مطالعه این نوع کسب و کارها در بافت ایران با شرایط خاص فرهنگی اجتماعی، مشارکت نظری مناسبی در ادبیات کسب و کارهای زوجی و حتی ادبیات کسب و کارهای خانوادگی خواهد داشت. با توجه به شرایط اقتصادی ایران خصوصاً برای زوج‌های جوان با نرخ بیکاری بالای جوانان (35٪ زنان و 20.6٪ مردان) و سهم 40.7٪ جمعیت بیکار فارغ‌التحصیلان آموزش عالی از کل بیکاران (مرکز آمار ایران، تابستان 1399)، و با توجه به اینکه مطالعات نشان داده است که زوج‌ها به دلایل متنوعی از جمله ایجاد تعادل بین کار و خانواده، تکمیل قابلیت‌های یکدیگر، نبود فرصت برای یکی از زوجین و نیز انگیزه‌های وارد شده از محیط وارد دنیای کسب و کار زوجی می‌شوند (El Shobaki, Block and Lasch, 2021)، استفاده از مشارکت جوانان به شیوه‌های مختلف که بتوانند به توسعه اقتصادی-اجتماعی کشور کمک کنند مستلزم به کارگیری انواع مختلفی از کارآفرینی از جمله کارآفرینی زوجی

به عنوان یکی از الگوهای مناسب در تولید ملی و رونق اقتصادی است. در این راستا هدف این مقاله شناسایی عوامل محیط درونی مؤثر بر موفقیت کارآفرینان زوجی است که می تواند راه حل های مفید و مؤثری در بهبود و توسعه این نوع کسب و کارها ارائه دهد.

مروری بر مبانی نظری و پیشینه تحقیق

کسب و کارهای زوجی با نام های مختلفی در ادبیات کسب و کار شناخته می شوند: کسب و کارهای خانوادگی تحت مالکیت زوج ها¹ (Danes and Morgan, 2004)، زوج های کارآفرین² (Brannon et al., 2013)، سرمایه گذاران زوجی³ (Barnett and Barnett, 1988) و شرکت های زوجی⁴ (Machek and Hnilica, 2015). ال شوبکی⁵ و همکاران (2021) در مرور 71 مقاله مربوط به کسب و کارهای زوجی، ضمن برشمردن این نام های مختلف، واژه کسب و کار زوج⁶ را انتخاب کرده و آن را این گونه تعریف می کند: کسب و کاری که در آن یک زوج کسب و کاری را با یکدیگر مالکیت و یا اداره می کنند. بخشی از مطالعات کسب و کارهای زوجی بر خروجی های این نوع کسب و کارها در سه سطح کسب و کار، خانواده و ترکیبی از کسب و کار و خانواده متمرکز شده اند. اکثر این مطالعات بر خروجی های سطح کسب و کار و به طور خاص موفقیت های مالی و با هدف مقایسه کارایی مالی کسب و کارهای زوجی با سایر کسب و کارها یا سایر کسب و کارهای خانوادگی بوده است و نشان می دهد که کسب و کارهای زوجی به دلیل در اختیار داشتن منابع و سرمایه اجتماعی خاص می توانند عملکرد بهتری داشته باشند. مطالعات انجام شده در مورد خروجی های سطح خانواده (ارتباطات زوجین، درآمد خانواده، تأثیر کسب و کار بر خانواده، تضاد کار خانواده و احساس تنش) بسیار کم و در سطح ترکیبی از کسب و کار و خانواده بسیار

1 family business-owning couples

2 entrepreneurial couples

3 copreneurs

4 couple-run companies

5 El Shoubaki

6 couple business

کمتز (El Shobaki, Block and Lasch, 2021) و اکثریت آن‌ها بر روی نمونه‌های امریکا می‌باشد. این در حالی است که در تحقیقات کسب‌وکار خانوادگی، موفقیت به رضایتی که اعضا خانواده و سایر ذینفعان به عنوان نتیجه کلی از کسب‌وکار به دست می‌آورند گفته می‌شود (Distelberg & Sorenson, 2009). برخی محققان موفقیت در کسب‌وکار زوجی را رضایت زوجین از روابط خود و نیز رضایت از عملکرد مالی کسب‌وکار در نظر گرفته‌اند (Farrington et al., 2011).. مک‌دونالد و همکاران¹ (2017) در یافته‌های خود به این موضوع اشاره کرده‌اند که زوج‌های کارآفرین با میزان رضایت بالا از روابط خود نسبت به زوج‌هایی که از روابط بینابین رضایت کمتری دارند، سودآوری بالاتری دارند. فارینگتون و همکاران (2011) در تعریف موفقیت در کسب‌وکار زوجی، از ترکیب نظریه‌های مربوط به موفقیت در کسب‌وکارهای خانوادگی و مدیریت تیمی استفاده می‌کند و در نهایت موفقیت در کسب‌وکار زوجی را به شکل رضایت زوجین از روابط خود در کسب‌وکار و عملکرد کسب‌وکار می‌داند. از نظر این محققان، رضایت از روابط در کسب‌وکار به این معنی است که زوج کارآفرین، مشارکت در کسب‌وکار را برای ازدواجشان و نیز توسعه فردی و حرفه‌ای خود رضایت‌بخش و مفید می‌دانند (Farrington et al., 2011). کسب‌وکارهای زوجی نمونه‌ای جذاب از تعامل و وابستگی روابط شخصی و کسب‌وکار مشارکتی، یا عشق و کار هستند (Franco & Piceti, 2018). در کسب‌وکارهای زوجی تعامل بین زندگی حرفه‌ای و شخصی زوج‌ها موجب می‌شود آن‌ها کار و زندگی مشترک خود را ادغام کنند و لذا یکپارچگی بیشتری میان حوزه‌های کار و زندگی در کسب‌وکار زوجی نسبت به سایر کسب‌وکارهای خانوادگی وجود دارد (Helmle et al., 2014). برخی محققان معتقدند مشارکت در کسب‌وکار با همسر، نه تنها رابطه کسب‌وکار و ازدواج را تقویت می‌کند، بلکه منجر به خدمات و نیز عملکرد بهتر می‌گردد. محققان دیگر اما معتقدند که موفقیت زوج کارآفرین در

وهله اول به بلوغ و سلامت ازدواج آن‌ها بستگی دارد و اینکه رابطه قوی در ازدواج، احتمال موفقیت زوج کارآفرین در کسب و کار را نیز افزایش می‌دهد (Barnett et al., 2009).

با توجه به نظریه‌های کار تیمی، فارینگتون و همکاران (2011) در مطالعات خود با در نظر گرفتن چارچوب ورودی- فرایند- خروجی (I-P-O¹) بر این تأکید دارند که ورودی‌ها (ترکیب تیم کاری و منابعی که به آن دسترسی دارند) بر روی فرایند و در نهایت خروجی تأثیرگذار هستند. لذا فرصت بهبود اثربخشی کسب و کار زوجی در چگونگی راه‌اندازی و زمینه عملکرد آن نهفته است. فارینگتون (2009) عوامل ساختاری را در قالب پنج دسته رهبری، قوانین، منابع مالی، وضوح نقش و هم‌ترازی در مدیریت کسب و کار و ازدواج زوج کارآفرین تأثیرگذار دانسته است، اما در خصوص چگونگی کاربرد و تقویت این عوامل راهکاری ارائه نداده است. در مطالعه‌ای دیگر فارینگتون و همکاران (2011) عوامل تأثیرگذار بر موفقیت زوج‌های کارآفرین را در قالب ابعادی شامل زمینه (زمینه داخلی)، ترکیب (مهارت‌های تکمیلی) و ساختار (تقسیم کار، رهبری، قوانین، رویای مشترک) تقسیم‌بندی کرده است. ونتر و همکاران² (2012) نیز عوامل رابطه‌ای مؤثر بر موفقیت زوج‌های کارآفرین از جمله روابط زوجین، ارتباطات باز، احترام و اعتماد متقابل، انصاف، تعادل کار-خانواده، تعهد به کسب و کار و همکاری فردی غیر از اعضاء خانواده را مورد بررسی قرار داده‌اند. جدول 1 مطالعات انجام‌شده در حوزه عوامل محیط درونی مؤثر بر موفقیت زوج‌های کارآفرین را نشان می‌دهد.

جدول 1. پیشینه تحقیق در مورد عوامل محیط درونی مؤثر بر موفقیت زوج‌های کارآفرین

نویسنده/سال	روش تحقیق	یافته‌ها
Farrington (2009)	381 زوج کارآفرین در آفریقا - روش کمی - پرسشنامه	عوامل مبتنی بر ارتباطات یعنی تعامل بین زوجین و تعامل میان اعضای خانواده بر موفقیت کسب و کار زوجی تأثیرگذار هستند.
Eybers et al. (2010)	380 زوج کارآفرین - روش کمی - پرسشنامه	عوامل ارتباطی میان زوجین و رهبری مشترک کسب و کار تأثیر چشمگیری بر موفقیت ادراک‌شده کسب و کار زوجی دارد.
Farrington et al. (2011)	1548 زوج کارآفرین در آفریقای جنوبی - روش کمی - پرسشنامه	عوامل زمینه‌ای از جمله منابع مالی، اطلاعات، تجهیزات و زیرساخت‌ها ارتباط مستقیم با موفقیت زوج کارآفرین دارد.

1 Input-Process-Output

2 Venter et al

نویسنده/سال	روش تحقیق	یافته‌ها
Wu et al. (2010)	202 زن در کارآفرینی زوجی در تایوان - روش کمی - پرسشنامه	برنامه‌ریزی باید بخشی از استراتژی زوج کارآفرین جهت موفقیت باشد.
Eisele (2011)	20 زوج کارآفرین در 4 ایالت آمریکا - روش کیفی - مصاحبه	آموزش موردنیاز، در موفقیت زوج کارآفرین مؤثر است.
Helmle et al. (2014)	210 زوج کارآفرین در 20 صنعت در سانتا باربارا کالیفرنیا - روش کمی - پرسشنامه	ارتباطات نقشی بسیار مهم در موفقیت زوج کارآفرین دارد.
Kuschel & Lepeley (2016)	5 زن در کارآفرینی زوجی در آمریکای لاتین - روش کیفی - مصاحبه	آگاهی از نقش خود و دیگران در کسب و کار زوجی، تقویت نقاط قوت یکدیگر و اعتماد متقابل در موفقیت زوج‌های کارآفرین مهم هستند.
McDonald et al. (2017)	736 نفر در آمریکا - روش کمی - پرسشنامه	زوج‌های کارآفرین با میزان رضایت بالا از روابط خود نسبت به زوج‌هایی که از روابط بینابین رضایت کمتری دارند، سودآوری بالاتری دارند.
Franco & Piceti (2018)	7 کسب و کار زوجی در برزیل - روش کیفی - مصاحبه	مهم‌ترین عوامل موفقیت کسب و کارهای زوجی عبارت است از: متخصص و حرفه‌ای بودن، تقسیم وظایف زوجین و مدیریت کسب و کار بین زوجین، اعتماد، برقراری ارتباط مؤثر، انعطاف‌پذیری و اهداف مشترک

روش‌شناسی

تحقیق حاضر از نظر روش، کیفی - تحلیل روایتی بوده و از نظر هدف در دسته تحقیقات کاربردی می‌باشد. جامعه آماری این تحقیق شامل زوج‌های کارآفرین در کسب و کارهای خدماتی کوچک (کمتر از 50 نفر طبق تعریف وزارت صنعت، معدن و تجارت) و نوپا (زیر 42 ماه طبق تعریف GEM) در شهر تهران است. در بررسی‌های اولیه، 30 زوج کارآفرین در تهران شناسایی شدند. پس از بررسی و مصاحبه تلفنی اولیه بر اساس تعریف عملیاتی فارینگتون (2011) از موفقیت درک شده، 20 زوج کارآفرین که در آن زوجین مالکیت و مدیریت مشترک کسب و کار و نیز مسئولیت مشترک در تمام فعالیت‌ها را عهده داشتند و طبق گفته خودشان از روابط بینابینشان هم در کسب و کار و هم در خانواده رضایت خاطر داشتند انتخاب شدند. لازم به ذکر است که به دلیل عدم تمایل اکثر مردان به همکاری در تحقیق و مصاحبه، مصاحبه‌ها فقط با زنان انجام شد. داده‌های تحقیق با ابزار مصاحبه نیمه ساختاریافته جمع‌آوری شدند و مصاحبه‌ها بر اساس اشباع داده‌ها تا نمونه چهاردهم ادامه یافت. روایی در این پژوهش با تدوین سؤال‌های مصاحبه بر اساس مبانی نظری و با تکنیک SWIH و بازبینی سؤال‌ها توسط

2 نفر از خبرگان موضوع انجام گرفت. همچنین ضبط صدای همه مصاحبه‌ها و تهیه نسخه کتبی از مصاحبه‌های ضبط‌شده و نیز بازگشت چندباره و تحلیل داده‌ها انجام شد. پایایی در این پژوهش با انجام دو مصاحبه به عنوان پیش‌آزمون و اصلاح برخی از بخش‌های سؤالات طراحی شده انجام شد. همچنین بررسی خلأهای ممکن در برخی سؤال‌ها با پرسش‌های ریزتر در مصاحبه‌های بعدی اعمال شد. در نهایت داده‌های حاصل از این مصاحبه‌ها با روش تحلیل تم تحلیل شدند. تحلیل تم روشی برای شناسایی، تجزیه و تحلیل، سازمان‌دهی، توصیف و گزارش مضامین موجود در یک مجموعه داده است (Braun & Clarke, 2006). به‌زعم نوول¹ و همکاران (2017)، تحلیل تم یک روش شش مرحله‌ای خطی در یک فرایند مداوم رفت و برگشت بین مراحل است که با گذشت زمان توسعه می‌یابد. این فرایند می‌تواند شامل شش مرحله شامل آشنایی با داده‌ها، ایجاد تم‌های اولیه، بازبینی تم‌ها، تعریف و نام‌گذاری مضامین و تهیه گزارش بر اساس ادبیات تحقیق باشد (Braun & Clarke, 2006).

یافته‌ها

الف) توصیف جمعیت شناختی

14 زن در کسب و کارهای زوجی کوچک و نوپای خدماتی شهر تهران مشارکت کنندگان این تحقیق را تشکیل می‌دهند. 10 نفر 30 تا 35 سال داشتند. 4 نفر کمتر از 30 سال سن داشتند. 5 نفر دارای تحصیلات کارشناسی، 6 نفر کارشناسی ارشد و 3 نفر دکترا بودند. 7 کسب و کار 3 سال از شروعشان گذشته بود. درحالی که 4 کسب و کار دوساله و 3 کسب و کار یک‌ساله بودند.

ب) تفسیر یافته‌ها

با تحلیل داده‌های 14 مصاحبه انجام‌شده و در حرکت رفت و برگشتی بین داده‌ها و ادبیات تحقیق، 3 تم اصلی به عنوان عوامل محیط درونی (عواملی که در کنترل کارآفرین است) مؤثر بر موفقیت زوج‌های کارآفرین شناسایی شدند که در ادامه تشریح می‌شوند:

1. تعامل زوجین

روابط باکیفیت بین زن و شوهر در موفقیت کسب و کار زوجی ضروری است. از آنجایی که زوج کارآفرین در هر دو حوزه کاری و خانوادگی مشترک هستند، روابط بین آن‌ها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است (Farrington et al., 2011). تحلیل داده‌های مصاحبه‌ها در بخش تعامل زوجین 4 تم فرعی را نشان می‌دهد:

1.1 رابطه عاطفی زوجین (تفاهم اولیه، مساوات طلبی، قدردانی، گذران وقت با یکدیگر)

بر مبنای مدل تعارض کار-خانواده زوج کارآفرین، کیفیت ازدواج با موفقیت کسب و کار زوجی رابطه مثبت دارد (Venter et al., 2012). یک ازدواج قوی، سالم و بالغ احتمال موفقیت کسب و کار زوجی را افزایش می‌دهد (Gross & Gross, 2007) روایت‌های مصاحبه‌ها نیز بر نقش بااهمیت رابطه عاطفی زوجین در موفقیت زوج کارآفرین تأکید دارند:

"حتماً با هم به تفاهم برسید. نه فقط در کار، که این مورد در ازدواج مهم تره. وقتی تفاهم داشته باشید بخش زیادی از مسائل مربوط به روابط شما حل میشه. ما از اول صمیمت بسیاری داشتیم این مورد بسیار کمک کننده بوده" (35ساله در حوزه طراحی سنگ‌های قیمتی)

همچنین مساوات طلبی، قدردانی، لذت گذران زمان با یکدیگر بر موفقیت کسب و کار زوجین تأثیر مثبت دارد و برای موفقیت شخصی و حرفه‌ای لازم هستند (Venter et al., 2012). روایت‌های مصاحبه‌ها نیز این موضوع را نشان می‌دهند:

"اگر حس رقابت بینتون باشه یا این حس به همسرتون منتقل بشه، توی روابطتون تأثیر فوق العاده منفی‌ای داره. باید بدونید که همه چیز رو به یک اندازه برای هم بخواهید" (32 ساله در حوزه خدمات مجالس)

"من سعی کردم همیشه به همسر من نشون بدم که قدردان محبت‌هاش و کارهایی که انجام میده هستم" (35 ساله حوزه مشاور مالی)

"ما واقعاً از اینکه کنار هم هستیم لذت می‌بریم. به خاطر نوع خاص کسب و کارمون، هم زندگی‌مون و هم کارمون کنار همه. مدام پیش هم هستیم و این برامون لذت بخشه" (28 ساله در حوزه آموزش شیرینی‌پزی)

1.2 ارتباطات شفاف (مباحثه، مذاکره، سازگاری، تقویت روحی یکدیگر)

از جمله نتایج قابل توجه دیگر نقش ارتباط شفاف بین زوجین در موفقیت زوج کارآفرین هست. ارتباطات شفاف بین زوجین به توانایی زوج کارآفرین در برقراری ارتباطات باز و اشتراک گذاری تمام اطلاعات با یکدیگر اشاره دارد (Venter et al., 2012) که برای تقویت اثربخشی تعاملات بین زوجین و نیز تقویت چشم انداز موفقیت آنها ضروری است. گرسیک¹ (1997) ارتباطات باز را به شکل وضوح و سازگاری، پایه و اساسی برای حل اختلافها و حرکت به سمت موفقیت کسب و کار زوجی می داند (Venter et al., 2012). بدون ارتباطات، زوجهای کارآفرین قادر به انجام فرایندهای ضروری کسب و کار مانند همکاری، به اشتراک گذاشتن دانش و مذاکره نمی باشند. مواردی که برای عملکرد کسب و کار ضروری است و بدون آنها کسب و کار شکست می خورد (Barnett & Barnett, 1988). روایت های مصاحبه ها نیز بر این موضوع تأکید دارند:

"صحبت کردن در خصوص مسائل مختلف باعث میشه اطلاعاتی که توی هر زمینه ای دارید برای هم نقل کنید" (35 ساله در حوزه طراحی سنگ های قیمتی)

"ما قانونی پیش نمی رویم. با توافقات پیش می رویم. اصول شخصی و توافقات بین خودمون باید رعایت بشه" (32 ساله در حوزه صنایع غذایی)

"ببینید توی ارتباط موفق شما به هم قوت قلب میدید. یک جور روحیتون قوی تر میشه" (35 ساله در حوزه مشاوره مالی)

1.3 احترام و اعتماد متقابل (صداقت، اعتماد به توانایی های یکدیگر، حمایت و همدردی)

مطابق مطالعه نورتوت² (2004) اعتماد یعنی باور یا اعتقاد یک نفر به صداقت، درستی و توانایی فرد دیگر که موجب توسعه روابط سالم می شود. وی اعتماد را بر اساس احترام متقابل برای ساختن کسب و کار زوجی موفق مؤثر می داند (Venter et al., 2012). نلتون³ (1996) احترام و اعتماد به یکدیگر را خصوصیت مشترک تمام کسب و کارهای زوجی موفق می داند (Venter et al., 2012). زمانی که زوجین کسب و کاری را با یکدیگر آغاز می کنند، یک لبه

1 Gersick

2 Northouse

3 Nelton

رقابتی بین آن‌ها ایجاد می‌شود. حمایت زوجین از یکدیگر باعث کاهش رقابت بینابین و حرکت کسب‌وکار زوجی به سمت موفقیت می‌گردد. همان‌طور که فارینگتون نیز در تحقیق خود اشاره کرده است حمایت از همسر می‌تواند اشکال گوناگونی مثل پشتیبانی دوطرفه، همدردی و همپوشانی در اجرای تصمیمات داشته باشد (Farrington et al., 2011). در تحقیق حاضر نیز روایت‌های مصاحبه‌ها حاکی از اهمیت صداقت، اعتماد به توانایی‌های یکدیگر و نیز حمایت و همدردی زوجین در موفقیت زوج‌های کارآفرین دارد:

"به نظر من اگر اعتمادی وجود نداشته، اصلاً امکان نداره که کسب‌وکاری شروع بشه، چه برسه که موفق بشه. ما هر دو تاملون به هم اعتماد داریم" (32 ساله در حوزه صنایع غذایی)
 "صداقت سازنده اعتماد بینابینتون هست" (35 ساله در حوزه طراحی سنگ‌های قیمتی)
 "همسر من همیشه از من پشتیبانی کرده و این پشتیبانی دلدگرم می‌کنه. ما توی تصمیم‌گیری‌ها کنار هم هستیم. گاهی یکی تصمیم می‌گیره و دیگری اجرا می‌کنه و یا بالعکس" (32 ساله در حوزه خدمات مجالس)

1.4 توانایی برقراری تعامل (فن بیان، گوش دادن فعال و مؤثر، توجه به تفاوت‌های فکری

زن و مرد)

"ارتباط برقرار کردن مهارت می‌خواد. یعنی به نظرم یک مهارته. هم با همسرت هم با تمام کسانی که بخاطر کسب‌وکارت باهاشون در تماسی" (32 ساله در حوزه خدمات مجالسی)
 "شنونده بودن سخت‌ترین و مهم‌ترین کاریه که باید انجام داد. حرف من نیست، تو تمام کتاب‌های مربوط به ارتباطات بهش اشاره شده" (28 ساله در حوزه خدمات مجالس).
 همچنین روایت‌ها نشان‌گر این هستند که اهمیت به تفاوت‌های فکری زنان و مردان، در موفقیت زوج کارآفرین تأثیرگذار است.

"مردها کلی نگران و زنها جزئی‌نگر. واقف بودن به این موضوع باعث میشه بدونید که مکمل هم هستید. چه توی کار و چه توی زندگی همدیگر رو تکمیل می‌کنید" (27 ساله در حوزه صنایع غذایی)

2. برنامه‌ریزی و مدیریت

مدیریت مشترک در کسب‌وکار زوجی مستلزم برنامه‌ریزی و تعریف دقیق وظایف و

اختیارات زوجین است که به برقراری تعادل بین کار و خانواده می‌انجامد.

2.1 روابط کاری (تفویض اختیار، وضوح نقش‌ها، روابط رسمی، مرزبندی کار و خانواده)

تعریف روشن مسئولیت‌های کاری به‌طور قابل توجهی باعث کاهش تعارض و رقابت بین زوجین می‌شود (Tompson & Tompson, 2000). نبود شرح شغل و وضوح نقش در کسب و کارهای زوجی، پتانسیل مسائل و تعارضات را افزایش می‌دهد (Farrington et al., 2011). نقل قول‌های مصاحبه‌شوندگان در تحقیق حاضر نیز مؤید این مطلب است:

"وظایف کاریمون مشخص هست. جایی ثبت نکردیم، اما هر کدوم می‌دونیم چه نقشی بر عهده داریم. مثلاً بخش بازاریابی و فنی با همسر هم هست. بخش اداری با من هست" (34 ساله در حوزه خدمات مجالس)

"شما مجبور می‌شید رسمی برخورد کنید و به محل کارتون کاملاً حالت اداری بدید" (32 ساله در حوزه صنایع غذایی)

"به مرور زمان خیلی چیزها رو میشه یاد گرفت. مثلاً من بعد از مدتی متوجه شدم که خیلی خوبه بتونیم مسائل کار و زندگی مون رو از هم تفکیک کنیم" (32 ساله در حوزه خدمات مجالسی)

2.2 برقراری تعادل بین کار و خانواده (مدیریت زمان، تقسیم کار، استفاده از نیروی کمکی)

تعادل کار-خانواده، عبارت است از رضایت و عملکرد مطلوب در کار و خانه با حداقل تعارض نقش (Helmle, 2010). این در حالی است که هم‌پوشانی و هم‌زمانی تعامل بین سیستم کار و خانواده، کسب و کار زوجی را منحصربه‌فرد می‌کند. در واقع، کنار هم قرار دادن دو سیستم که رویکردهای مختلف و متفاوتی دارند، باعث تعارض شده و اثربخشی کسب و کار را کاهش می‌دهد (Venter et al., 2012). در تیم‌های کاری موفق، شرح شغل، وظایف فردی و مسئولیت اعضا کاملاً مشخص و واضح است و تقسیم کار به صورت واضح و مشخص و با توافق همسران در کسب و کار وجود دارد (Farrington et al., 2011). برخی روایت‌ها به این موضوع اشاره کرده‌اند:

"اوایل هیچ وقتی برای خودم نداشتم، اصلاً نمی‌دونستم باید چیکار کنم، کارم و خانواده‌ام با هم قاطی شده بودن. بعد یاد گرفتیم وظایف کاری رو بین خودمون تعریف کنیم و هر کدوم

می‌دونستیم که چه بخشی از کارها رو بر عهده داریم" (32 ساله در حوزه صنایع غذایی)
 "باید از زمان حداکثر استفاده رو بکنید. چون وظایف زیادی رو بر عهده دارید. هر کاری رو
 مجبورید در زمان مشخص انجام بدید" (28 ساله در حوزه خدمات مجالس)
 "اوایل بخشی از کار توی خونه بود، واقعاً آزاردهنده بود. زمان که گذشت، کم‌کم دستم
 اومد، مثلاً الآن از نیروی کمکی استفاده می‌کنم" (32 ساله در حوزه صنایع غذایی)

2.3 رهبری مشارکتی (توافقات بین زوجین، رویای مشترک)

رهبری در کسب و کار زوجی اشاره به سبکی الهام‌بخش، قابل توجه و مشارکتی دارد (Farrington et al., 2011). شواهد نظری بسیاری نشان می‌دهد که اجرای ساختار قانونی، سیاست‌ها و رویه‌ها موفقیت کسب و کار زوجی را افزایش می‌دهد. همچنین ساختارهای قانونی در کسب و کارهای زوجی به شکل غیررسمی است (Farrington et al., 2011). اصول و توافقات میان زوجین در روایت‌های مصاحبه‌ها مشهود است:

"بینید ما مدیریت یا رهبری به اون شکلی که مثلاً دستور دادنی باشه، نه نداریم. اصلاً نمی‌تونیم بگم کدومون مدیر هستیم. ما با هم راجع به تمام موارد صحبت می‌کنیم، مشورت می‌کنیم، دوتایی با هم تمام موارد رو انجام می‌دیم. با هم مشارکت میکنیم" (32 ساله در حوزه صنایع غذایی)

زمانی که نیازهای اعضا خانواده با فرصت‌های ارائه‌شده در کسب و کار هماهنگ باشد، رویای مشترک محقق می‌شود. فرد در می‌یابد که حرفه او نیازهای هویت شخصی و نیازهای مراحل زندگی او را تأمین می‌کند. "رویای مشترک" تداوم انسجام و همفکری ذینفعان در خصوص اهداف کسب و کار و در نتیجه همکاری زوجین را افزایش می‌دهد (Farrington et al., 2011). همان‌طور که در روایت این مصاحبه بیان شده است:

"علاقه هر دو نفر مهم هستش. فقط نباید خودتون رو در نظر داشته باشید. این طوری نمی‌تونید سلامت‌آمیز حرکت کنید. خودتون و همسرتون حتماً باید توی زمینه‌ای فعالیت کنید که بهش علاقه‌مندید. اگر علاقتون مشترک نباشه حتماً به مشکل می‌خورید" (32 ساله در حوزه خدمات مجالس)

3. منابع

در تحقیق حاضر تم منابع شامل منابع مالی و غیرمالی، به دسترسی و تأمین منابع و بستری که زوج کارآفرین به منظور عملکرد موفق در کسب و کار به آن نیاز دارند، اشاره می‌کند.

3.1 منابع مالی (پس‌انداز مشترک، حمایت مالی خانواده‌ها)

یافته‌های این تحقیق اهمیت دسترسی به منابع مالی را نشان می‌دهد. یکی از تفاوت‌های کسب و کارهای زوجی با سایر کسب و کارها، مشترک بودن پس‌انداز زوجین در این نوع کسب و کارهاست که آن‌ها را با محدودیت‌هایی مواجه می‌کند و البته یکی از راه‌حل‌های به کار گرفته شده توسط زوجین استفاده از منابع مالی خانواده است. روایت‌های زیر اهمیت منابع مالی و راه‌های تأمین آن توسط چند زوج کارآفرین را نشان می‌دهند:

"خب شما شریک دیگه ای ندارید، خودتون هستید و پس‌اندازی که دارید" (32 ساله در حوزه تورلیدری)

"نقش پول توی موفقیت کاملاً مشهوده. سرمایه‌ای که خودمون داشتیم چندان کفاف آغاز کار رو نمی‌داد، وقتی ایده‌مون را با خانواده هامون مطرح کردیم، تونستیم ازشون مبلغی را به عنوان سرمایه دریافت کنیم" (32 ساله در حوزه خدمات مجالس)

3.2 منابع غیرمالی

در بخش منابع غیرمالی، مصاحبه‌شوندگان به نقش دانش و اطلاعات، تجهیزات و تکنولوژی اشاره کرده‌اند:

"اطلاعات موردنیاز توی ایران در دسترس نبود از طریق آشناها تونستیم به منابع موردنظر از خارج کشور دست پیدا کنیم" (35 ساله در حوزه طراحی سنگ‌های قیمتی)

"من دوره‌های آموزشی رو یکی از زیرساخت‌های لازم برای کسب و کار زوجی می‌دونم" (32 ساله در حوزه صنایع غذایی)

"تجهیزات موردنیاز هر کسب و کاری مربوط به نوع فعالیتش هست. مثلاً من خودم به مواد گیاهی خاص نیاز دارم" (32 ساله در حوزه صنایع غذایی)

"کار ما در بستر اینترنت هست، هم شروعش و هم در حال حاضر بخش عمده تبلیغاتمون توی شبکه‌های اجتماعی هست" (27 ساله در حوزه صنایع غذایی)

"تکنولوژی در حال پیشرفت هست، صنایع و تجهیزات دارن به‌روز می‌شن. من فکر می‌کنم نقشی که تکنولوژی به روز توی پیشرفت کارها داره نیازی به بازگو شدن ندارن" (34) ساله در حوزه خدمات مجالس)

همچنین به نقش زمینه فردی (اعتماد به نفس، خودباوری، هدف بزرگ و کمال طلبی) در موفقیت زوج‌های کارآفرین اشاره کرده‌اند. ویژگی‌های شخصیتی و زمینه فردی هر یک از زوجین به تنهایی، موفقیت زوج کارآفرین را تحت تأثیر قرار می‌دهد. فولی و پاول (1997) بر لزوم بررسی تأثیر زمینه فردی بر موفقیت زوج کارآفرین تأکید نموده‌اند. ولی در مطالعات پیشین این بررسی انجام نشده است. روایت‌های مصاحبه‌ها نشان از اهمیت این ویژگی‌های فردی در موفقیت زوج‌های کارآفرین دارد:

"اعتماد به نفس تو ساختن ارتباطاتون خیلی تأثیر داره. باید با اعتماد به نفس برخورد کنید" (28) ساله در حوزه آموزش شیرینی‌پزی)

"باید خودت رو باور کنی. این باور داشتن بهت جرات میده که حرکت کنی و کارتو جلو ببری" (32) ساله در حوزه آژانس هواپیمایی)

"ما برای رسیدن به کمال بالا استارت این کسب و کار را زدیم و این تنها بخش کوچکی از چیزی هست که می‌خواهیم به آن برسیم" (32) ساله در حوزه صنایع غذایی)

"هر دو تامون خیلی کمال طلب هستیم. همیشه می‌خواستیم به جاهای بالا برسیم. هنوز نرسیدیم. مسیرمون طولانیه و فعلاً ادامه داره" (33) ساله در حوزه آژانس هواپیمایی)

"ما یک هدف بزرگی داریم که هنوز بهش نرسیدیم و اما می‌دونیم که می‌رسیم. این هدف باعث میشه که محکم تر کار کنیم" (34) ساله حوزه خدمات مجالس)

بحث و نتیجه‌گیری

در این مقاله که با روش تحقیق کیفی در جامعه آماری زوج‌های کارآفرین در کسب و کارهای کوچک خدماتی شهر تهران انجام شد، 3 تم اصلی شامل منابع، تعامل زوجین و مدیریت و برنامه‌ریزی به عنوان عوامل محیط درونی مؤثر بر موفقیت زوج‌های کارآفرین شناسایی شدند.

تعامل زوجین: اکثر مطالعات کسب و کارهای زوجی از اهمیت و نقش تعاملات بین زوجین به عنوان عامل ارتباطی در موفقیت این نوع کسب و کارها صحبت کرده‌اند. روابط با کیفیت (Farrington et al., 2011)، کیفیت ازدواج (Venter et al., 2012)، ازدواج سالم و بالغ (Gross and Gross, 2007)، مساوات طلبی، قدردانی و لذت گذران زمان با یکدیگر (Venter et al., 2012; Barnett & Barnett,)، ارتباطات شفاف بین زوجین (Venter et al., 2012; Barnett & Barnett,)، سازگاری (Venter et al., 2012)، اعتماد و احترام متقابل (Venter et al., 2012) و نیز حمایت و پشتیبانی (Farrington et al., 2011) در مطالعات پیشین دیده می‌شوند. در عین حال دسته‌بندی مواردی که به صورت پراکنده در ادبیات موضوع وجود داشت در 3 دسته "رابطه عاطفی زوجین"، "ارتباطات شفاف" و "احترام و اعتماد متقابل" با نگاه جزئی تر در هر دسته از یافته‌های این تحقیق است. همچنین دسته چهارم با عنوان "توانایی برقراری تعامل" با مؤلفه‌های "فن بیان"، "گوش دادن مؤثر" و "توجه به تفاوت‌های فکری زن و مرد" در ادبیات تحقیق مشاهده نشد و از یافته‌های خاص این تحقیق است.

مدیریت و برنامه‌ریزی: در مطالعات پیشین حوزه کسب و کارهای زوجی به صورت پراکنده به برخی عوامل درون‌سازمانی مؤثر بر عملکرد کسب و کارهای زوجی از جمله وضوح نقش، تقسیم کار توافقی، رهبری مشارکتی، ساختار غیررسمی و رویای مشترک (Farrington et al., 2011)، تعریف روشن مسئولیت‌های کاری (Tompson & Tompson, 2000) و تعادل کار-خانواده (Helmle, 2010) اشاره شده است. ولی دسته‌بندی آن‌ها در سه دسته روابط کاری، برقراری تعادل بین کار و خانواده و رهبری مشارکتی با شناسایی مؤلفه‌های هر دسته از یافته‌های این تحقیق است.

منابع: با اینکه فارینگتون و همکاران (Farrington et al., 2011; Farrington et al., 2010) در مطالعات خود به اهمیت نحوه تأمین منابع مالی، زیرساخت‌ها، اطلاعات موردنظر و دسترسی به تجهیزات و تأثیر مستقیم آن بر موفقیت زوج‌های کارآفرین اشاره کرده‌اند، ولی نگاه جزئی تر به مؤلفه‌های آن‌ها نداشته‌اند. همچنین نیاز به آموزش به‌طور کلی در ادبیات حوزه زوج‌های کارآفرین به صورت پراکنده (Eisele, 2011) آمده است. شناسایی مؤلفه‌های مربوطه

از جمله "منابع مالی مشترک زوجین" و "تکنولوژی" از یافته‌های این تحقیق هست. در خصوص تم فرعی "زمینه فردی"، علیرغم تأکید بر لزوم بررسی تأثیر زمینه فردی بر موفقیت زوج کارآفرین، ولی در مطالعات پیشین این بررسی انجام نشده است. لذا کلیه موارد شناسایی شده در تم زمینه فردی شامل "اعتماد به نفس"، "خودباوری در زنان"، "هدف بزرگ" و "کمال طلبی" از یافته‌های این تحقیق هست که شاید کانتکست متفاوت ایران نیز در شناسایی این موارد تأثیر داشته است.

مشارکت نظری و کاربردی این تحقیق در دو بخش قابل بیان است. در مطالعات پیشین به نقش عوامل فردی و عوامل درون‌سازمانی بر موفقیت کسب و کار زوجی اشاره شده و بر اهمیت مطالعه دقیق‌تر این عوامل در کسب و کارهای زوجی تأکید شده است (Farrington, 2009; Aladejebi, 2020)، ولی ابعاد و مؤلفه‌های عوامل مربوط به محیط درونی به صورت یکپارچه و جامع بررسی نشده است. لذا یافته‌های این تحقیق با شناسایی 3 تم اصلی با تم‌های فرعی در هر مورد شناخت کامل‌تری از عوامل محیط درونی مؤثر بر موفقیت زوج‌های کارآفرین ارائه می‌دهد و مشارکت نظری و کاربردی در حوزه کسب و کارهای زوجی محسوب می‌شود. همچنین علیرغم تأکید مطالعات حوزه کسب و کارهای زوجی بر اهمیت لزوم بررسی و تحقیق این موضوع در کانتکست‌های مختلف (Farrington et al., 2010, 2011; Helmle, 2010; Wu et al., 2010)، تاکنون مطالعه کاملی در جامعه آماری زوج‌های کارآفرین در ایران و یا کشورهایی با بافتی مشابه ایران انجام نشده است. لذا مطالعه زوج‌های کارآفرین در بافت متفاوت ایران نیز می‌تواند مشارکت نظری و کاربردی مناسبی در این حوزه باشد.

در راستای یافته‌های این تحقیق در جهت کمک به موفقیت زوج‌های کارآفرین، پیشنهاد‌های سیاست‌گذاری و کاربردی به صورت زیر ارائه می‌شود:

1. با توجه به نقش مهارت‌های تعاملی و ارتباطی بین زوجین در موفقیت کسب و کار زوجی، برگزاری دوره‌های آموزشی به منظور تقویت مهارت‌های برقراری تعاملات موفق بین زوجین، مهارت شبکه‌سازی و استفاده از تکنولوژی‌های روز در کسب و کار پیشنهاد

می‌شود. همچنین با توجه به تأثیر کلیشه جنسیت در مواردی از جمله "خودباوری زنان" و یا "تفاوت‌های فکری زن و مرد"، شرکت زوجین به صورت مشترک در دوره‌های مرتبط پیشنهاد می‌گردد. در عین حال دوره‌های آموزشی به منظور تقویت مهارت زوجین در مرزبندی کار و خانواده و برقراری تعادل بین این دو ضروری به نظر می‌رسد.

2. با توجه به نقش با اهمیت منابع مالی در موفقیت کسب و کار و نیز محدودیت‌های بیشتر زوجین در دسترسی به منابع مالی به واسطه مشترک بودن منبع مالی زوجین، بهره‌مندی زوجین از منابع متنوع‌تر مانند تأمین مالی جمعی می‌تواند در موفقیت کسب و کارهای زوجی مفید واقع شود. همچنین ارائه تسهیلات دولتی در خصوص تأمین مالی خاص کسب و کارهای زوجی می‌تواند در موفقیت این نوع کسب و کارها کمک کند.

3. با توجه به نقش دسترسی به اطلاعات و زیرساخت‌های لازم برای موفقیت کسب و کار زوجی، ایجاد شبکه‌های کارآفرینان زوجی توسط انجمن‌های کارآفرینی می‌تواند کمک مؤثری به زوج‌های کارآفرین در دسترسی به اطلاعات، تجهیزات و زیرساخت‌های لازم برای موفقیت کسب و کارشان باشد.

از جمله محدودیت‌های این تحقیق، عدم تمایل مردان به مشارکت در مصاحبه بوده است. از آنجایی که بیان و تفسیر دو طرف یک رابطه درباره نوع رابطه و نتایج آن بر کسب و کارشان می‌تواند بر اساس تصاویر ذهنی آن‌ها متفاوت باشد، لذا پیشنهاد می‌شود در تحقیقات آتی تحلیل تطابقی نگاه زوج کارآفرین به موفقیت مورد بررسی قرار بگیرد. همچنین انجام پژوهش کمی، بررسی در جامعه آماری متفاوت، بررسی جداگانه تأثیر هر یک از عوامل فوق بر موفقیت کسب و کار زوجی، مطالعه زوج‌های کارآفرین ناموفق و مقایسه یافته‌های آن با نتایج این تحقیق پیشنهاد می‌گردد.

منابع

- ایراندوست، ع؛ قوامی پور، م؛ ابراهیم نژاد، ر؛ حسین پور، د (1392). "عوامل کلیدی اثرگذار بر موفقیت کسب و کارهای خانوادگی اولویت‌بندی با روش تحلیل شبکه‌ای"، توسعه کارآفرینی، 6(2)، 55-74.
- مرکز آمار ایران (1399)، گزارش بررسی نتایج طرح آمارگیری نیروی کار، <https://www.amar.org.ir/english>
- Aladejebi, O. (2020). Copreneurs: The Impact of Spousal Relationships on Business success In Nigeria. *Archives of Business Research*, 8(2), 65-78.
- Amubode, A. A., Rauf-Lawal, H. M., & Owodiong-Idemeko, B. M. (2016), 'Attitude of couples and marriageable singles in establishing joint fashion business' *Journal of Management and Sustainability*, 6(1), 192-205.
- Barnett, F. & Barnett, S. (1988). *Working together: Entrepreneurial couples*, Berkeley, Calif: *Ten Speed Press*.
- Barnett, T., Eddleston, K., & Kellermanns, F. W. (2009). The effects of family versus career role salience on the performance of family and nonfamily firms. *Family Business Review*, 22(1), 39-52
- Bosma, N. Kelly, D. (2018). Global entrepreneurship monitor report, GEM Global Report 2017-2018.
- Brannon, D. L., Wiklund, J., & Haynie, J. M. (2013). The varying effects of family relationships in entrepreneurial teams. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(1), 107-132.
- Braun, V. and Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology, *Qualitative Research in Psychology*, 3(2). 77-101.
- Danes, S. M., & Morgan, E. A. (2004). Family business-owning couples: An EFT view into their unique conflict culture. *Contemporary family therapy*, 26(3), 241-260.
- Distelberg, B., & Sorenson, R. L. (2009). Updating Systems Concepts in Family Businesses. *Family Business Review*, 22(1), 65-81.
- Eisele, P. (2011). Copreneurial sustainability: optimizing structures in small and medium US enterprises. RMIT University.
- El Shoubaki, A., Block, J. & Lasch, F. (2021). The couple business as a unique form of business: a review of the empirical evidence, *Management Review Quarterly*. 1-33, <https://doi.org/10.1007/s11301-020-00206-5>.
- Eybers, C., Farrington, S., Venter, E., & Boshoff, C. (2010). The influence of selected demographic variables on the success of copreneurships. In *Southern Africa Institute for Management Scientist (SAIMS) Conference* (pp. 1-26).
- Farrington, S. M., Venter, E., Eybers, C., & Boshoff, C. (2011). Structuring effective copreneurial teams. *South African Journal of Business Management*, 42(3), 1-16.
- Farrington, S., Venter, E., Eybers, C., & Boshoff, C. (2010). Task-based factors influencing the successful functioning of copreneurial businesses in South Africa. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 14(1), 24-46.

- Farrington, S.M. (2009). Sibling Partnerships in South African small and medium-sized family businesses. Unpublished doctoral thesis, Nelson Mandela Metropolitan University, Port Elizabeth.
- Franco, M., & Piceti, P. (2018). Family dynamics and gender perspective influencing copreneurship practices. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(1), 14-33.
- Gross, B.L. and Gross, M.J. (2007). Sleeping with your business partner: A communication toolkit for couples in business together. Herndon: Capital Books.
- Helmle, J. R. (2010). Copreneurs and communication: Work-family balance in married couples' family businesses. University of California, Santa Barbara.
- Helmle, J. R., Seibold, D. R., & Afifi, T. D. (2011), 'Work and Family in Copreneurial Family Businesses Extending and Integrating Communication Research', *Annals of the International Communication Association*, 35(1), 51-91.
- Helmle, R.J., C. Botero, I., & R. Seibold, D. (2014), 'Factors that influence perceptions of work-life balance in owners of copreneurial firms', *Journal of Family Business Management*, 4(2), 110-132.
- Kuschel, K., & Lepeley, M. T. (2016). Copreneurial women in start-ups. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 29(2), 1-19.
- Lien, Y. C., Teng, C. C., & Li, S. (2016), 'Institutional reforms and the effects of family control on corporate governance,' *Family Business Review*, 29(2), 174-188
- López, M. C. P., Miranda, M. E. G., Argente-Linares, E., & López-Sánchez, L. (2018), 'The internationalisation of Spanish family firms through business groups: Factors affecting the profitability, and the moderating effect of the family nature of the Spanish business', *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 21(1), 82-90.
- Machek, O., & Hnilica, J. (2015). Copreneurship and its Impact on Financial Characteristics of Companies 1. *Ekonomicky casopis*, 63(2), 152.
- McDonald T.M., Marshall M.I., Delgado M.S. (2017). [Is working with your spouse good for business? The effect of working with your spouse on profit for rural businesses](#), *Journal of Family and Economic Issues*, 38(4), 477-493.
- Othman, N., Mohamed, S., & Suradi, S. (2016). Motivating factors of couple involvement in copreneurship businesses in Malaysia, *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*, 10(1), 256-259.
- Oudah, M., Jabeen, F., & Dixon, C. (2018). Determinants linked to family business sustainability in the UAE: An AHP approach, *Sustainability*, 10(1), 1-23.
- Peregrino-Dartey, E. (2018). 'Copreneurs' Coping Strategies for Work-Family Conflict', Ph.D. thesis at Walden University.
- Tompson, GH & Tompson, HB (2000). 'Determinants of successful copreneurship', *Proceedings of the 2000 ICSB World Conference, Brisbane, Australia*.
- Venter, E., Farrington, S. M., & Boshoff, C. (2012). Relational-based factors influencing successful copreneurships. *Management Dynamics*, 21(4), 1-30.
- Wu, M., Chang, C.-C., & Zhuang, W.-L. (2010). Relationships of work-family conflict with business and marriage outcomes in Taiwanese copreneurial women. *The International Journal of Human Resource Management*, 21(5), 742-753.