

# Mô hình lý thuyết về ý định theo đuổi Chứng chỉ phân tích tài chính - CFA: Vai trò trung gian của sự sẵn sàng chi trả

Tường Minh Ngọc<sup>1</sup>, Lê Mạnh Hưng<sup>2</sup>, Phùng Tuấn Anh<sup>3</sup>, Nguyễn Phương Anh<sup>4</sup>, và Trần Hoàng Tôn<sup>5</sup>

Ngày nhận bài: 16/01/2026 | Ngày gửi phản biện: 22/01/2026 | Ngày duyệt đăng: 12/02/2026

**Tóm tắt:** Trong bối cảnh thị trường lao động cạnh tranh và nhu cầu chuẩn hóa năng lực chuyên môn ngày càng tăng, Chứng chỉ phân tích tài chính (CFA) được xem như một tín hiệu uy tín về năng lực phân tích và ra quyết định tài chính. Tuy nhiên, việc theo đuổi CFA là một quyết định đầu tư vốn nhân lực có chi phí cao, kéo dài và chịu rủi ro đáng kể. Bài viết phát triển một mô hình lý thuyết nhằm giải thích ý định theo đuổi CFA bằng cách mở rộng Lý thuyết hành vi dự định với biến “sự sẵn sàng chi trả” như cơ chế cam kết tài chính. Theo mô hình, rủi ro cảm nhận, thái độ, niềm tin vào năng lực bản thân và nhận thức kiểm soát hành vi tác động trực tiếp đến ý định. Lợi ích nghề nghiệp cảm nhận và chuẩn chủ quan vừa tác động trực tiếp đến ý định vừa làm tăng sẵn sàng chi trả, và sẵn sàng chi trả tiếp tục củng cố ý định. Từ mô hình, bài viết đề xuất 11 giả thuyết cho mô hình lý thuyết giải thích ý định theo đuổi CFA.

**Từ khóa:** Ý định theo đuổi Chứng chỉ phân tích tài chính, Lý thuyết Hành vi dự định, sự sẵn sàng chi trả, lợi ích nghề nghiệp cảm nhận, niềm tin vào năng lực bản thân.

## Theoretical Model of Intention to Pursue the Chartered Financial Analyst (CFA) Certification: The Mediating Role of Willingness to Pay

**Abstract:** In the context of a competitive labor market and the increasing demand for standardized professional competence, the Certified Financial Analyst (CFA) certification is seen as a prestigious indicator of financial analysis and decision-making ability. However, pursuing a CFA is a high-cost, long-term, and significantly risky human capital investment. This paper develops a theoretical model to explain the intention to pursue a CFA by extending the Theory of Intentional Behavior with the variable “willingness to pay” as a financial commitment mechanism. According to the model, perceived risk, attitude, self-confidence, and perceived control over behavior directly impact intention. Perceived career benefits and subjective norms both directly impact intention and increase willingness to pay, and willingness to pay further reinforces intention. From the model, this paper proposes 11 hypotheses for a theoretical model explaining the intention to pursue a CFA.

**Keywords:** Intention to pursue Chartered Financial Analyst certification, Theory of Planned Behavior, willingness to pay, perceived career benefits, self-confidence.

### 1. Giới thiệu

Chứng chỉ nghề nghiệp quốc tế đang ngày càng đóng vai trò quan trọng trong việc chuẩn hóa năng lực, tạo tín hiệu chất lượng và nâng cao cơ hội nghề nghiệp. Trong lĩnh vực tài chính, Chứng chỉ phân tích tài chính (Chartered Financial Analyst - CFA) thường được xem là một chuẩn năng lực có giá trị cao, gắn với các vị trí phân tích đầu tư, quản lý tài sản, ngân hàng đầu tư và tài chính doanh nghiệp. Tuy vậy, theo đuổi CFA không đơn thuần là một lựa chọn học tập, mà là một quyết định đầu tư vốn nhân lực đòi hỏi nguồn lực đáng kể và cam kết dài hạn. Về mặt chi phí, người học thường phải chi cho lệ phí thi,

<sup>1</sup> Viện Đào tạo CTTT, CLC và POHE, Đại học Kinh tế Quốc dân; Email: Ngoc24062005@gmail.com

<sup>2, 3, 4, 5</sup> Viện Đào tạo CTTT, CLC và POHE, Đại học Kinh tế Quốc dân

học liệu, khóa học và các khoản hỗ trợ ôn tập; đồng thời phải dành nhiều thời gian và nỗ lực trong nhiều kỳ thi. Về tính bất định, cá nhân đối diện rủi ro không đạt kết quả, gián đoạn lộ trình, hoặc lợi ích nghề nghiệp thu được không tương xứng với chi phí đã bỏ ra. Những đặc điểm này khiến ý định theo đuổi CFA trở thành một dạng ý định hành vi có kế hoạch và chịu ràng buộc nguồn lực.

Lý thuyết Hành vi dự định của Ajzen (1991) giải thích về ý định hành vi. Các nghiên cứu tổng hợp cho thấy mô hình này có năng lực dự báo đáng kể đối với ý định trong nhiều bối cảnh, đồng thời gọi ý rằng việc mở rộng mô hình nên dựa trên cơ chế và đặc thù hành vi (Armitage & Conner, 2001; Conner & Armitage, 1998). Tuy nhiên, trong các quyết định học tập nghề nghiệp có chi phí cao, ý định thường không chỉ là kết quả của đánh giá thuận lợi và ảnh hưởng xã hội. Một cá nhân có thể nhìn nhận CFA hữu ích và nhận được ủng hộ từ nhóm tham chiếu, nhưng vẫn do dự khi phải chấp nhận một mức chi phí tài chính cụ thể. Vì vậy, bài viết đề xuất xem “sự sẵn sàng chi trả” như một cơ chế cam kết tài chính, phản ánh bước chuyển từ đánh giá sang chấp nhận đánh đổi nguồn lực, qua đó củng cố ý định theo đuổi CFA. Khi đặt trong bối cảnh CFA, sẵn sàng chi trả không chỉ thể hiện đánh giá giá trị tổng quát, mà còn thể hiện mức độ ưu tiên và sẵn sàng phân bổ ngân sách cho mục tiêu nghề nghiệp. Do đó, biến này có thể đóng vai trò cầu nối giữa nhận thức giá trị và áp lực xã hội với ý định theo đuổi CFA.

Bài viết phát triển khung khái niệm và hệ thống giả thuyết dựa trên tổng quan nghiên cứu. Mô hình đề xuất xem rủi ro cảm nhận, thái độ, niềm tin vào năng lực bản thân và nhận thức kiểm soát hành vi là các yếu tố tác động trực tiếp đến ý định theo đuổi CFA. Lợi ích nghề nghiệp cảm nhận và chuẩn chủ quan vừa tác động trực tiếp đến ý định, vừa thúc đẩy sự sẵn sàng chi trả; và sự sẵn sàng chi trả tiếp tục củng cố ý định. Từ đó, bài viết nêu 11 giả thuyết và thảo luận hàm ý lý thuyết, thực tiễn và hướng nghiên cứu tiếp theo.

## **2. Cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu**

### **2.1. Lý thuyết Hành vi dự định và quyết định theo đuổi chứng chỉ nghề nghiệp**

Lý thuyết Hành vi dự định cho rằng ý định thực hiện hành vi là tiền đề gần nhất của hành vi, và ý định được hình thành từ ba thành phần gồm: i) Thái độ đối với hành vi; ii) Chuẩn chủ quan; và iii) Nhận thức kiểm soát hành vi thái độ, chuẩn chủ quan và nhận thức kiểm soát hành vi (Ajzen, 1991). Thái độ phản ánh mức độ cá nhân đánh giá hành vi là có lợi hay không có lợi. Chuẩn chủ quan phản ánh áp lực xã hội cảm nhận từ những người quan trọng. Nhận thức kiểm soát hành vi phản ánh mức độ cá nhân cảm thấy mình có đủ khả năng và nguồn lực để thực hiện hành vi.

Trong bối cảnh theo đuổi chứng chỉ nghề nghiệp, ba thành phần này thường gắn với đánh giá về giá trị chứng chỉ; mức ủng hộ, kỳ vọng từ gia đình, đồng nghiệp và môi trường nghề; và cảm nhận về khả năng sắp xếp thời gian, tài chính, điều kiện học tập. Nghiên cứu tổng hợp cho thấy Lý thuyết Hành vi dự định có năng lực dự báo đáng kể, đồng thời nhấn mạnh nhu cầu bổ sung các biến bối cảnh có tính cơ chế để tăng sức mạnh giải thích, miễn là vẫn bám sát logic hình thành ý định (Armitage & Conner, 2001; Conner & Armitage, 1998).

### **2.2. Lợi ích nghề nghiệp, rủi ro và tính khả thi cảm nhận trong đầu tư vốn nhân lực**

Theo góc nhìn vốn nhân lực, giáo dục và đào tạo là một khoản đầu tư nhằm gia tăng năng lực và lợi ích kinh tế trong tương lai (Becker, 1964). Theo đuổi CFA có thể được diễn giải như một lựa chọn đầu tư vốn nhân lực: cá nhân kỳ vọng thu được lợi ích nghề nghiệp như cơ hội việc làm, thăng tiến, uy tín và thu nhập. Khi lợi ích nghề nghiệp cảm nhận tăng, động lực theo đuổi chứng chỉ và ý định thực hiện hành vi có xu hướng tăng.

Ngược lại, quyết định đầu tư luôn đi kèm bất định. Rủi ro cảm nhận phản ánh mức độ cá nhân lo ngại về tổn thất tài chính, chi phí thời gian, khả năng thất bại và chi phí cơ hội. Trong các hành vi kéo dài và tốn kém, rủi ro có thể đóng vai trò rào cản trực tiếp đối với ý định, ngay cả khi cá nhân có thái độ tương đối tích cực. Điều này phù hợp với các thảo luận về khoảng cách ý định và hành vi trong các hành vi khó thực hiện (Sheeran, 2002).

Bên cạnh lợi ích và rủi ro, ý định còn phụ thuộc vào tính khả thi cảm nhận. Nhận thức kiểm soát hành vi trong Lý thuyết hành vi dự định phản ánh khả năng và nguồn lực để thực hiện hành vi (Ajzen, 1991). Ngoài ra, niềm tin vào năng lực bản thân phản ánh mức độ cá nhân tin rằng mình có thể tổ chức và thực hiện các hành động cần thiết để đạt mục tiêu, qua đó ảnh hưởng đến lựa chọn mục tiêu, mức nỗ lực và sự kiên trì (Bandura, 1997). Trong bối cảnh CFA, hai yếu tố này giúp giải thích vì sao những cá nhân có cùng đánh giá lợi ích có thể có ý định khác nhau khi khác nhau về năng lực cảm nhận và điều kiện nguồn lực.

### **2.3. Sự sẵn sàng chi trả như cơ chế cam kết tài chính**

Trong nghiên cứu định giá, sự sẵn sàng chi trả thường được sử dụng như thước đo định lượng giá trị và phúc lợi, phản ánh mức tối đa cá nhân sẵn sàng bỏ ra để có được một lợi ích (Mitchell & Carson, 1989). Sự sẵn sàng chi trả chịu ảnh hưởng bởi cách cá nhân đánh giá lợi ích, cấu trúc rủi ro và bối cảnh ra quyết định (Hanemann, 1991). Đặt trong bối cảnh theo đuổi CFA, sự sẵn sàng chi trả có thể được diễn giải như cam kết tài chính đối với mục tiêu nghề nghiệp. Cam kết này được hình thành mạnh nhất từ hai nguồn: i) Nhận thức về lợi ích nghề nghiệp; và ii) Sự chính đáng do ảnh hưởng xã hội. Khi lợi ích nghề nghiệp cảm nhận cao, cá nhân có cơ sở để ưu tiên phân bổ ngân sách cho mục tiêu. Khi chuẩn chủ quan mạnh, chi phí bỏ ra được xem là hợp lý và được khuyến khích bởi nhóm tham chiếu, qua đó làm tăng sẵn sàng chi trả. Bên cạnh đó, sự sẵn sàng chi trả có thể củng cố ý định vì nó phản ánh mức độ cá nhân đã chấp nhận đánh đổi nguồn lực, giúp ý định trở nên cụ thể và bền vững hơn. Một số nghiên cứu cũng gợi ý rằng các biến trong Lý thuyết Hành vi dự định có thể dự báo các biểu hiện liên quan đến sẵn sàng chi trả trong một số bối cảnh (Rekola, 2001), qua đó mở ra cơ sở để tích hợp cơ chế này vào mô hình giải thích ý định theo đuổi CFA.

## **3. Khung mô hình nghiên cứu và phát triển giả thuyết**

### **3.1. Khung mô hình nghiên cứu**

Mô hình nghiên cứu gồm tám biến: i) Rủi ro cảm nhận; ii) Thái độ; iii) Lợi ích nghề nghiệp cảm nhận; iv) Chuẩn chủ quan; v) Niềm tin vào năng lực bản thân; vi) Nhận thức kiểm soát hành vi; vii) Sự sẵn sàng chi trả cho việc theo đuổi CFA; và viii) Ý định theo đuổi CFA. Dựa trên Lý thuyết Hành vi dự định, thái độ, chuẩn chủ quan và nhận thức kiểm soát hành vi được xem là các tiền đề của ý định (Ajzen, 1991). Mô hình mở rộng bằng cách bổ sung rủi ro cảm nhận như rào cản nhận thức và bổ sung niềm tin vào năng lực bản thân như nguồn lực nội tại ảnh hưởng đến ý định (Bandura, 1997). Điểm nhấn mới của mô hình là đưa “sự sẵn sàng chi trả” vào vai trò cơ chế cam kết tài chính. Theo hình mô hình, lợi ích nghề nghiệp cảm nhận và chuẩn chủ quan vừa tác động trực tiếp đến ý định, vừa tác động đến sự sẵn sàng chi trả; và sự sẵn sàng chi trả tiếp tục củng cố ý định theo đuổi CFA. Các biến còn lại gồm rủi ro cảm nhận, thái độ, niềm tin vào năng lực bản thân và nhận thức kiểm soát hành vi được giả định tác động trực tiếp đến ý định.

### **3.2. Giả thuyết nghiên cứu**

Rủi ro cảm nhận làm tăng lo ngại về tổn thất và bất định, do đó có thể làm giảm xu hướng cam kết theo đuổi một mục tiêu tốn kém và kéo dài. Vì vậy, rủi ro cảm nhận được kỳ vọng tác động ngược chiều đến ý định theo đuổi CFA.

**H1. Rủi ro cảm nhận tác động ngược chiều đến ý định theo đuổi CFA.**

Thái độ phản ánh đánh giá tổng thể về mức độ đáng giá của việc theo đuổi CFA. Khi thái độ tích cực, cá nhân có xu hướng hình thành ý định mạnh hơn đối với hành vi (Ajzen, 1991).

**H2. Thái độ tác động cùng chiều đến ý định theo đuổi CFA.**

Lợi ích nghề nghiệp cảm nhận phản ánh mức kỳ vọng về kết quả nghề nghiệp. Theo logic đầu tư vốn nhân lực, lợi ích kỳ vọng càng cao, động lực theo đuổi càng mạnh (Becker, 1964). Đồng thời, lợi ích nghề nghiệp cảm nhận tạo cơ sở để cá nhân ưu tiên phân bổ ngân sách cho mục tiêu, qua đó làm tăng sẵn sàng chi trả.

**H3. Lợi ích nghề nghiệp cảm nhận tác động cùng chiều đến sự sẵn sàng chi trả cho việc theo đuổi CFA.**

**H4.** Lợi ích nghề nghiệp cảm nhận tác động cùng chiều đến ý định theo đuổi CFA.

Chuẩn chủ quan phản ánh áp lực và sự ủng hộ từ những người quan trọng. Trong bối cảnh chứng chỉ nghề nghiệp, ảnh hưởng xã hội có thể làm tăng tính chính đáng của quyết định, đồng thời thúc đẩy cá nhân ưu tiên nguồn lực cho mục tiêu được nhóm tham chiếu đánh giá cao (Ajzen, 1991).

**H5.** Chuẩn chủ quan tác động cùng chiều đến sự sẵn sàng chi trả cho việc theo đuổi CFA.

**H6.** Chuẩn chủ quan tác động cùng chiều đến ý định theo đuổi CFA.

Niềm tin vào năng lực bản thân phản ánh mức độ tự tin về khả năng học tập, quản trị thời gian và duy trì kỷ luật. Khi niềm tin vào năng lực bản thân cao, cá nhân có xu hướng đặt mục tiêu cao hơn và kiên trì hơn (Bandura, 1997), từ đó tăng ý định theo đuổi CFA.

**H7.** Niềm tin vào năng lực bản thân tác động cùng chiều đến ý định theo đuổi CFA.

Nhận thức kiểm soát hành vi phản ánh mức độ cá nhân cảm thấy hành vi khả thi về nguồn lực và điều kiện. Trong Lý thuyết hành vi dự định, nhận thức kiểm soát hành vi là tiền đề quan trọng của ý định, đặc biệt khi hành vi bị ràng buộc bởi nguồn lực (Ajzen, 1991).

**H8.** Nhận thức kiểm soát hành vi tác động cùng chiều đến ý định theo đuổi CFA.

Sự sẵn sàng chi trả phản ánh mức độ cá nhân đã chấp nhận đánh đổi nguồn lực tài chính cho mục tiêu. Khi sẵn sàng chi trả cao, ý định theo đuổi CFA được kỳ vọng mạnh và ổn định hơn vì cá nhân đã chuyển từ đánh giá sang cam kết.

**H9.** Sự sẵn sàng chi trả cho việc theo đuổi CFA tác động cùng chiều đến ý định theo đuổi CFA.

Vì lợi ích nghề nghiệp cảm nhận và chuẩn chủ quan được giả định làm tăng sẵn sàng chi trả, đồng thời sẵn sàng chi trả làm tăng ý định, bài báo kỳ vọng tồn tại cơ chế trung gian của sẵn sàng chi trả trong hai mối quan hệ này.

**H10.** Sự sẵn sàng chi trả đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa lợi ích nghề nghiệp cảm nhận và ý định theo đuổi CFA.

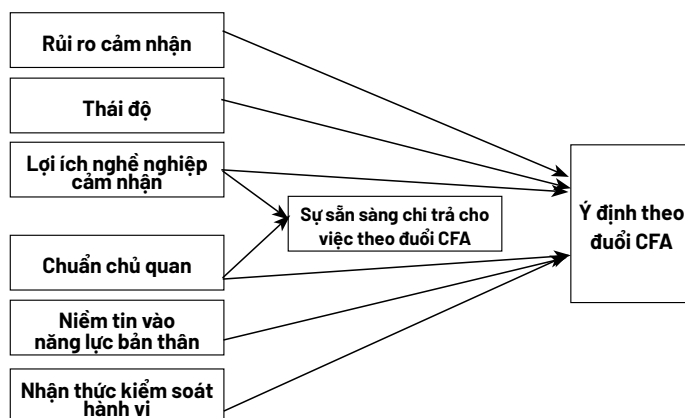
**H11.** Sự sẵn sàng chi trả đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa chuẩn chủ quan và ý định theo đuổi CFA.

## 4. Mô hình nghiên cứu và mô tả biến

### 4.1. Mô hình nghiên cứu

Hình 1 trình bày mô hình nghiên cứu đề xuất. Theo mô hình, rủi ro cảm nhận, thái độ, niềm tin vào năng lực bản thân và nhận thức kiểm soát hành vi tác động trực tiếp đến ý định theo đuổi CFA. Lợi ích nghề nghiệp cảm nhận và chuẩn chủ quan vừa tác động trực tiếp đến ý định, vừa tác động đến sự sẵn sàng chi trả, và sự sẵn sàng chi trả tiếp tục tác động đến ý định.

**Hình 1. Mô hình nghiên cứu đề xuất**



Nguồn: Nhóm nghiên cứu

## 4.2. Mô tả biến và phương pháp đo lường

**Bảng 1. Biến và phương pháp đo lường**

| <b>Biến</b>                    | <b>Khái niệm</b>  | <b>Phương pháp đo lường</b>   |
|--------------------------------|---|---|
| Lợi ích nghề nghiệp cảm nhận   | Mức độ cá nhân kỳ vọng CFA mang lại kết quả nghề nghiệp tích cực như cơ hội việc làm, thăng tiến, uy tín và thu nhập.                 | Các chỉ báo về cơ hội nghề nghiệp, thăng tiến, uy tín, thu nhập kỳ vọng.  |
| Rủi ro cảm nhận                | Mức độ cá nhân nhận thức bất định và tổn thất tiềm ẩn khi theo đuổi CFA, gồm rủi ro tài chính, thời gian, thất bại và chi phí cơ hội. | Các chỉ báo đo đa chiều theo tài chính, thời gian và kết quả.             |
| Niềm tin vào năng lực bản thân | Mức độ cá nhân tin rằng mình có đủ năng lực và kỷ luật để học, chuẩn bị và vượt qua các yêu cầu của CFA.                              | Các chỉ báo về tự học, kiên trì, năng lực nền, quản trị kế hoạch học tập. |
| Thái độ                        | Đánh giá tổng thể của cá nhân về mức độ tích cực hay tiêu cực của việc theo đuổi CFA.   | Các chỉ báo đánh giá chung như đúng đắn, đáng làm, có lợi.                |
| Chuẩn chủ quan                 | Mức độ cá nhân cảm nhận người quan trọng ủng hộ hoặc kỳ vọng họ theo đuổi CFA.  | Các chỉ báo về kỳ vọng và sự ủng hộ từ gia đình, đồng nghiệp, cấp trên.   |
| Nhận thức kiểm soát hành vi    | Mức độ cá nhân cảm thấy có đủ nguồn lực và điều kiện để theo đuổi CFA, gồm thời gian, tài chính và hỗ trợ.                            | Các chỉ báo về thời gian, tài chính, điều kiện thực hiện.                 |
| Sự sẵn sàng chi trả            | Mức độ cá nhân chấp nhận bỏ ra chi phí tài chính để theo đuổi CFA, phản ánh cam kết nguồn lực.  | Đo lường bằng mức chấp nhận tối đa trong 12 tháng                         |
| Ý định theo đuổi CFA           | Mức độ cá nhân có kế hoạch và quyết tâm theo đuổi CFA trong tương lai gần.  | Các chỉ báo về dự định đăng ký, kế hoạch học và quyết tâm theo đuổi.      |

*Nguồn: Nhóm nghiên cứu tổng hợp*

## 5. Thảo luận và hàm ý lý thuyết

Mô hình đề xuất đóng góp ở hai điểm chính. *Thứ nhất*, mô hình giữ trực giải thích cốt lõi của Lý thuyết hành vi dự định với các tác động trực tiếp từ thái độ, chuẩn chủ quan và nhận thức kiểm soát hành vi đến ý định (Ajzen, 1991), đồng thời bổ sung rủi ro cảm nhận và niềm tin vào năng lực bản thân để phản ánh đặc thù của quyết định theo đuổi chứng chỉ khó và kéo dài. Rủi ro cảm nhận đại diện cho rào cản nhận thức, còn niềm tin vào năng lực bản thân đại diện cho nguồn lực nội tại giúp cá nhân đối diện yêu cầu học tập cao (Bandura, 1997).

*Thứ hai*, mô hình đưa “sự sẵn sàng chi trả” vào vai trò cơ chế cam kết tài chính. Cơ chế này làm rõ một bước chuyển quan trọng trong các quyết định có chi phí cao, từ đánh giá và kỳ vọng sang chấp nhận đánh đổi nguồn lực. Hai giả thuyết trung gian cho rằng lợi ích nghề nghiệp cảm nhận và chuẩn chủ quan không chỉ thúc đẩy ý định trực tiếp, mà còn thúc đẩy cam kết tài chính, qua đó tiếp tục củng cố ý định. Cách tiếp cận này phù hợp với gợi ý của các tổng quan rằng việc mở rộng Lý thuyết hành vi dự

định nên gắn với cơ chế bồi cảnh để nâng cao sức mạnh giải thích (Armitage & Conner, 2001; Conner & Armitage, 1998).

## 6. Kết luận và hướng nghiên cứu tiếp theo

Bài báo phát triển một mô hình lý thuyết giải thích ý định theo đuổi CFA bằng cách mở rộng Lý thuyết hành vi dự định với biến “sự sẵn sàng chi trả” như cơ chế cam kết tài chính. Mô hình đề xuất 11 giả thuyết, trong đó rủi ro cảm nhận, thái độ, niềm tin vào năng lực bản thân và nhận thức kiểm soát hành vi tác động trực tiếp đến ý định; lợi ích nghề nghiệp cảm nhận và chuẩn chủ quan vừa tác động trực tiếp đến ý định vừa tác động đến sẵn sàng chi trả; và sẵn sàng chi trả tiếp tục củng cố ý định.

Hướng nghiên cứu tiếp theo quan trọng nhất là kiểm định mô hình bằng dữ liệu thực nghiệm trên các nhóm phù hợp như sinh viên năm cuối khối kinh tế, người đi làm trong lĩnh vực tài chính hoặc nhóm chuyển hướng nghề nghiệp. Nghiên cứu tương lai nên chuẩn hóa đo lường “sự sẵn sàng chi trả” theo cấu phần chi phí và theo khung thời gian rõ ràng, đồng thời kiểm tra độ phân biệt giữa thái độ và các đánh giá cụ thể như lợi ích nghề nghiệp, rủi ro. Ngoài ra, có thể xem xét các biến điều tiết như thu nhập, kinh nghiệm làm việc, mức hiểu biết về CFA và mức hỗ trợ của tổ chức để làm rõ điều kiện mà cơ chế cam kết tài chính trở nên quan trọng nhất.

## Tài liệu tham khảo

1. Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behavior*. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
2. Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). *Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta analytic review*. *British Journal of Social Psychology*, 40(4), 471–499.
3. Bandura, A. (1997). *Self efficacy: The exercise of control*. W. H. Freeman.
4. Becker, G. S. (1964). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. National Bureau of Economic Research.
5. Conner, M., & Armitage, C. J. (1998). *Extending the theory of planned behavior: A review and avenues for further research*. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(15), 1429–1464.
6. Hanemann, W. M. (1991). *Willingness to pay and willingness to accept: How much can they differ?* *American Economic Review*, 81(3), 635–647.
7. Mitchell, R. C., & Carson, R. T. (1989). *Using surveys to value public goods: The contingent valuation method*. Resources for the Future.
8. Rekola, E. P. M. (2001). *The theory of planned behavior in predicting willingness to pay for abatement of forest regeneration*. *Journal of Environmental Planning and Management*, 44(1), 93–113.
9. Sheeran, P. (2002). *Intention behavior relations: A conceptual and empirical review*. *European Review of Social Psychology*, 12(1), 1–36.
10. Zeithaml, V. A. (1988). *Consumer perceptions of price, quality, and value: A means end model and synthesis of evidence*. *Journal of Marketing*, 52(3), 2–22.