



Wioletta Czemiel-Grzybowska

Politechnika Białostocka
Wydział Zarządzania
Katedra Finansów i Rachunkowości
w.grzybowska@pb.edu.pl

**ZARZĄDZENIE POTENCJAŁEM
MŁODEGO PRZEDSIĘBIORCY
PRZY UWZGLĘDNIENIU
AKTÓW TRANSGRESJI**

Streszczenie: Biorąc pod uwagę fakt, że przedsiębiorczość odgrywa ważną rolę w gospodarce kraju, rządy powinny stymulować orientację przedsiębiorczą, szczególnie wśród młodzieży. W tym kontekście zastosowano narzędzie użyte do analizy populacji szkolnych w Portugalii i na Azorach w celu zbadania perspektyw na przedsiębiorczość i profili osób wykazujących orientację przedsiębiorczą wśród polskich studentów. Z badania wyciągnięto dwa główne wnioski: po pierwsze, jedna czwarta przebadanych studentów wykazuje potencjał przedsiębiorczy; a po drugie, grupa ta posiada cechy wybrane do analizy w formie ankietowej, które testowano w zależności od chęci do podejmowania wysiłku.

Słowa kluczowe: przedsiębiorca, przedsiębiorczość, orientacja przedsiębiorcza.

Wprowadzenie

Znaczenie przedsiębiorczości jest niepodważalne ze względu na to, że wnosi ona duży wkład w mobilizowanie zasobów ludzkich niezbędnych do rozwoju gospodarki i tworzenia nowych miejsc pracy. W wyniku prowadzenia w wielu krajach systematycznych badań zidentyfikowano cechy i umiejętności skutecznych przedsiębiorców. Jednakże ze względu na wielowymiarowy charakter inicjatyw przedsiębiorczych wciąż brak jest całościowych konstrukcji teoretycznych pozwalających jednoznacznie określić wagę poszczególnych czynników w procesie uruchamiania i rozwoju nowych przedsięwzięć. W szczególności nie można jednoznacznie

wskazać, które z cech osobowych mają pozytywny wpływ na sukces przedsięwzięcia, a które nie.

Celem niniejszego artykułu jest analiza cech osobowościowych orientacji przedsiębiorczej wśród ludzi młodych do 25. roku życia w kontekście ich predyspozycji do zostania przedsiębiorcą przy wykorzystaniu aktów transgresji. Celem empirycznym jest identyfikacja cech charakterystycznych składających się na profil potencjalnego przedsiębiorcy, dzięki któremu można stwierdzić *a priori*, które osoby mają perspektywę zostania przedsiębiorcą, przez pryzmat wykorzystania wyłonionych cech do stworzenia programów edukacyjnych promujących przedsiębiorczość, podnosząc ich zdolność do innowacji.

System edukacji powinien być instrumentem promującym przedsiębiorczość jako alternatywę dla bycia pracownikiem. Ostatnie lata w szkole są dla ucznia decydujące, jeśli chodzi o konstruowanie jego/jej aspiracji i celów na przyszłość. Frank i in. [2005, s. 259-273] wskazali, że orientacja przedsiębiorcza może być wzmacniana za pomocą zamierzonego wpływu na poziom osobowości w procesie edukacji oraz przez środowisko ucznia, zarówno najbliższe, jak i ogólne. Niezbędne jest doskonalenie i utrwalanie cech ułatwiających podejmowanie działań przedsiębiorczych [Kościelniak, 2014, s. 45-53; Piasecki 2003, s. 45-48; Penc 2003, s. 378; Szewczyk 1998, s. 468].

1. Przegląd literatury z zakresu aktywizowania cech przedsiębiorczych w ramach aktów transgresji

Szczególnie ważne są cechy przedsiębiorców w fazie uruchamiania przedsięwzięcia. Analiza zachowań skutecznych liderów nowo uruchamianych przedsięwzięć, dokonywana na podstawie licznych badań empirycznych, wytypowała cechy, predyspozycje i umiejętności przydatne w bieżącym działaniu: pasja w działaniu, przyzwyczajenie do ciężkiej pracy, umiejętność budowania zespołów i pracy w zespole, umiejętności negocjacyjne, postawa asertywna, upór w dążeniu do celu mimo porażek, poczucie szybko mijającego czasu, perfekcjonizm i przywiązanie do szczegółu i odpowiedzialność [Cieślik, 2010, s. 69-70; Prystrom, 2014, s. 16-23]. Natomiast analizując cechy przedsiębiorcy przez pryzmat innowacyjności, można wymienić [Bal-Woźniak, 2012, s. 21-22]:

- zdolność do generowania i realizowania innowacji, które znajdują uznanie u odbiorcy ze względu na wysoki poziom nowoczesności i konkurencyjności w skali globalnej;
- zdolność do stałego poszukiwania, wdrażania i upowszechniania innowacji;

- zdolność tworzenia i wdrażania zmian w różnych sferach życia społeczno-gospodarczego;
- zdolność do tworzenia innowacji w ogóle.

Następnie, przyjmując za Gruszeckim podstawowe role przedsiębiorcy: zakładanie i organizowanie firmy, inwestowanie kapitałów (zarówno swoich, jak i pożyczonych) w celu uzyskania korzyści, wyszukiwanie okazji dających szansę na nadzwyczajne zyski czy wprowadzanie innowacji [Gruszecki, 1994, s. 23; Skowronek-Mielczarek, 2015, s. 14] oraz za Cieślikiem cechy osobowe przedsiębiorcy: potrzeba osiągnięcia czegoś znaczącego, zachowanie kontroli nad własnym losem, skłonność do ryzyka, wiara we własne siły i możliwości realizacji określonego zadania (celu) [Cieślik, 2010, s. 53-55], należy zauważyć, iż zarówno role, jak i cechy mogą być kształtowane przez system edukacji.

W literaturze badawczej już w 1991 r. poruszono potrzebę rozwoju przedsiębiorczości w szkołach podstawowych i średnich [Donckels, 1991, s. 38-40]. Ponadto naukowo potwierdzono szczególną istotę programów edukacji przedsiębiorczej dla późniejszych intencji przedsiębiorczych [Peterman i Kennedy, 2003, s. 129-135]. Jednocześnie Etzkowitz [2000, s. 313-330] wykazał szczególną rolę szkół wyższych we wspieraniu społeczeństw opartych na przedsiębiorczości.

Badanie przedsiębiorczości może być ukierunkowane na zestaw cech zawierający również zainteresowanie przedsiębiorczością (np. zainteresowanie czynnościami związanymi z pracą biznesmena – czytanie czasopism biznesowych), zdolności przedsiębiorcze (np. cechy związane z pracą przedsiębiorcy – zdolność do niebycia ugodowym) oraz osobowość przedsiębiorcza (np. przywództwo). Połączenie tych cech można nazwać orientacją przedsiębiorczą. Skłonność osoby do podjęcia wysiłku oraz potencjał do pracy są innymi zmiennymi niezbędnymi do określenia potencjału przedsiębiorczego jednostki. Na podstawie swoich badań Schmidt-Rodermund i Vondracek wywnioskowali, że młodzież o podwyższonym poziomie orientacji biznesowej chętna do podejmowania znacznego wysiłku, aby osiągnąć swój cel, ma większe szanse stania się przedsiębiorcą w przyszłości.

Jednostki przedsiębiorcze przypisują sobie, a nie zewnętrznym czynnikom (pod naciskiem) odpowiedzialność za to, co się z nimi dzieje. Osoby zdyscyplinowane (wykazujące samokontrolę) wierzą, że są zdolne do kształtowania swojej przyszłości poprzez własne działanie. Już Furnham [1986, s. 29-43] stwierdził, że osoby zdyscyplinowane mają większe szanse na odniesienie sukcesu.

Niski poziom niechęci do ryzyka jest jednocześnie dobrym wyznacznikiem sukcesu w podejmowanych czynnościach biznesowych [McClelland, 1966, s. 16-59]. Osoby podejmujące ryzyko będą inwestować swoje zasoby w projekty, w któ-

rych konsekwencje porażki mogą być nawet pobudzające do dalszych działań [Miller, 1978, s. 921-933].

Inne cechy osobowości, które odgrywają fundamentalną rolę w rozwoju przedsiębiorczości, obejmują poczucie własnej skuteczności [Bratnicki, 2005, s. 211-277; Begley i Boyd 1987, s. 80-90], jak również tzw. wielką piątkę cech osobowości. Cztery cechy to: skrupulatność, otwartość na nowe doświadczenia, ekstrawersja i bycie niezbyt przyjaznym (Costa i McCrae, 1985). Neurotyczność, piąta z cech, została wykluczona z badania, gdyż nie pasuje do zamierzonego celu. Wyeliminowanie cechy zgadza się z podejściem Schmitt-Rodermund i Vondracka. Dodano natomiast innowacyjność i kreatywność jako ważne zmienne definiujące profil przedsiębiorcy [Robinson i in., 1991, s. 13-20].

Scott i Twomey [1988, s. 5-13] zdefiniowali zestaw czynników obejmujących m.in. wpływ rodziców i doświadczenie zawodowe jako zmienne wyjaśniające aspiracje dotyczące kariery danej osoby. Przykłady do naśladowania w rodzinie mają duży wpływ – młode osoby rozpoczynające własną działalność gospodarczą w dużej części pochodzą z rodzin, w których rodzice również są przedsiębiorcami [Cromie i in., 1992, s. 1-5; Blackburn i Curran, 1993, s. 19-45]. Dlatego, jeśli środowisko społeczne/rodzinne otaczające młodego człowieka jest korzystne dla przedsiębiorczości i jeśli osoba młoda ma wcześniejsze doświadczenia w inicjatywach związanych z ryzykiem (konkursy, wystawy, certyfikaty), to jest prawdopodobne, że zostanie przedsiębiorcą [Henderson i Robertson, 2000, s. 279-287]. Jednak pozytywny i bezpośredni związek pomiędzy przedsiębiorczością w rodzinie i możliwością pozostania przedsiębiorcą w przyszłości nie jest widoczny we wszystkich badaniach na ten temat.

2. Zarys metodologii badawczej

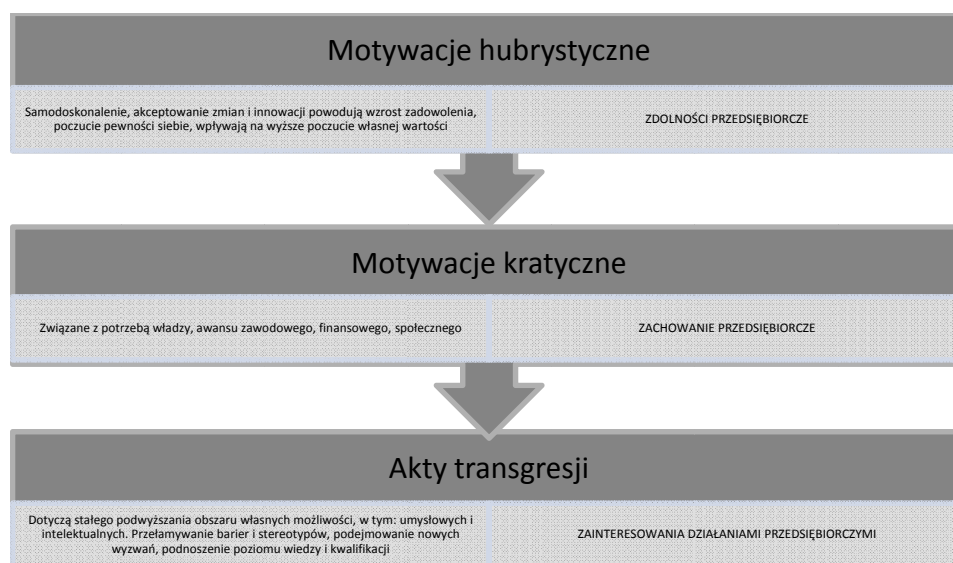
Niniejszy artykuł opiera się na przyjętej hipotezie badawczej. Schmitt-Rodermund i Vondracek wyjaśniają w sposób szczegółowy hipotezę i zaplecze teoretyczne dla następującej hipotezy:

Hipoteza 1 (H1): Orientacja przedsiębiorcza i chęć podejmowania wysiłku są wskaźnikami potencjału przedsiębiorczości.

H1 jest oparta na założeniu, że chęć do podejmowania wysiłku jest tak samo ważna jak orientacja przedsiębiorcza. Osoby chętne do ciężkiej pracy są bardziej skłonne do pracy w profesji, która wymaga koordynacji własnych zadań, motywacji i uczenia się.

Niemniej oczekiwana orientacja przedsiębiorcza wśród jednostek, które wykazują mniejszą chęć do ciężkiej pracy będzie większa, jeśli osoba ma poczucie własnej skuteczności na wysokim poziomie, a także wykazuje potrzebę osiągnięcia uznania społecznego.

Uważa się, że cechy osobowości i przykład rodziców pobudzają zainteresowanie jednostki przedsiębiorczością i przez to promują perspektywę przedsiębiorczości, która powinna być analizowana na podstawie gotowości do podejmowania wysiłku przez daną osobę. Osoby wykazujące dużą chęć do pracy, a również takie, które mają mniejsze chęci, mogą wykazywać podobny poziom orientacji przedsiębiorczej, jednak wynika on z innych przyczyn. Przyjęta hipoteza była też testowana przez Schmitt-Rodermund i Vondracka. Motywacje, którymi kieruje się przyszły/potencjalny przedsiębiorca, mają charakter wielowymiarowy [Kaliszczyk, 2003, s. 87; Łuczka, 2007, s. 28, Safin, 2008, s. 15; Czemieli-Grzybowska, s. 45-46]. Potencjalny przedsiębiorca to zatem *homo hubris*¹, człowiek złożony, wielowymiarowy, o rozbudowanej potrzebie rozwoju, wysokim poziomie empatii, nonkonformista (rys. 1). Stąd analizowano potencjał przedsiębiorcy przy uwzględnieniu zmiennych behawioralnych orientacji przedsiębiorczej, tj. motywacji hubrystycznych, motywacji kratycznych i aktów transgresji.



Rys. 1. Potencjał współczesnego przedsiębiorcy w oparciu o zmienne behawioralne orientacji przedsiębiorczej

¹ Termin *hubris* pochodzi z języka greckiego i pierwotnie oznaczał „nieposkromioną pychę i pragnienie wywyższania się”. Współcześnie rzadko ma znaczenie pejoratywne. Raczej odnosi się do sił wewnętrznych jednostki, które zmuszają ją do działań prowadzących m.in. do dowartościowania siebie [Kozielecki 1988, s. 67].

W ramach badania zebrano dane za pomocą kwestionariuszy rozdanych 140 studentom III roku studiów ekonomicznych I stopnia. Inni autorzy oparli swoje badania na innych poziomach edukacji, np. Schmitt-Rodermund i Vondracek badali uczniów ostatniej klasy szkoły średniej. Autorka tego artykułu wybrała studentów, gdyż według niej na tym etapie polscy uczniowie dopiero precyzują plany na przyszłość. Ponadto ich osobowość jest już w tym wieku lepiej ukształtowana, co jest kluczowym czynnikiem wiarygodności wyników.

Trzy behawioralne zmienne (motywacje hubrystyczne, motywacje kratyczne, akty transgresji) zostały połączone, aby stworzyć orientację przedsiębiorczą: zdolności przedsiębiorcze, zainteresowanie działaniami przedsiębiorczymi i zachowanie przedsiębiorcze [Schmitt-Rodermund i Vondracek, 2002, s. 70-78]. Zdolności i zainteresowania badanej jednostki analizowano za pomocą pytań ankietowych, w których odpowiedzi udzielano za pomocą pięciostopniowej skali Likerta (od 1 „niezdolny” do 5 „bardzo dobrze” dla pytań o zdolności; od 1 „nie chcę” do 5 „zdecydowanie chcę” dla pytań o zainteresowanie).

Zdolności i zainteresowania jednostek zostały pogrupowane według 5 obszarów zainteresowań: słuszność, badania, obszar artystyczny, społeczny i konwencjonalny. Orientacja przedsiębiorcza została obliczona na podstawie 13 pytań, na które odpowiedzi udzielano na pięciostopniowej skali Likerta (od 1 „nie dotyczy” do 5 „całkowicie dotyczy”). Zmienne te zostały zaproponowane przez Holland [1985, s. 28-67], a później zastosowane przez Schmitt-Rodermund i Vondracka.

Wszystkie zmienne zostały ustandaryzowane w celu zawarcia ich w modelu jako stałe zmienne (na podstawie rys. 1).

3. Analiza empiryczna w ujęciu retrospektywnym

Tabela 1 przedstawia częstotliwości i statystykę opisową dla zmiennych „perspektywa na przedsiębiorczość” oraz „zdolność do pracy”. Wśród respondentów 17% wykazuje potencjał przedsiębiorczy, 34% nie wykazuje żadnych aktywności związanych z przedsiębiorczością, zaś pozostałe 49% ma jakies perspektywy na zostanie przedsiębiorcą.

W celu weryfikacji przyjętej hipotezy zastosowano wieloraką regresję liniową dla całej próby oraz zmienne dotyczące orientacji przedsiębiorczej, chęci podejmowania wysiłku, a następnie przeanalizowano interakcje pomiędzy dwoma zmiennymi jako zmiennymi niezależnymi oraz potencjał przedsiębiorczości jako zmienne zależne. Trzy zmienne ustandaryzowano w celu podstawienia ich do modelu jako zmienne stałe. Tabela 2 prezentuje wyniki.

Niemniej istnieje kilka zmiennych ważnych w obu grupach. Mimo że młodzi mężczyźni stanowili tylko 36,7%, to właśnie oni wykazują wyższą orientację przedsiębiorczą, niż młode kobiety biorące udział w badaniu. Taki sam pozytywny stosunek jest widoczny pomiędzy osobami chcącymi kontynuować naukę i orientacją przedsiębiorczą. Osoby wykazujące wyższą orientację przedsiębiorczą są sumienne, traktują swoją pracę poważnie i są samowystarczalne (nie towarzyskie). Zarówno grupa wykazująca chęci do podejmowania wysiłku, jak i grupa o przeciwnym podejściu wykazują dużą potrzebę zdobywania wiedzy, co prowadzi do następującego wniosku: bez względu na chęć osoby do podejmowania wysiłku świadomość, że przedsiębiorczość jest pożądaną postawą w społeczeństwie, motywuje jednostki do poszukiwania szans na zostanie przedsiębiorcą.

W ostatnich 10 latach rośnie w Polsce liczba nowych stanowisk pracy w sektorze publicznym, a wynagrodzenia w tym sektorze są często wyższe niż w sektorze prywatnym. Z tego powodu wiele młodych osób posiadających cechy przedsiębiorczej osobowości szuka pracy w sektorze publicznym, zamiast wykorzystać swój talent do przedsiębiorczości.

Podsumowanie

Po przeanalizowaniu szeregu zależności należy wskazać następujące wnioski. Po pierwsze, wbrew oczekiwaniom, chęć podejmowania wysiłku nie przekłada się na orientację przedsiębiorczą. Orientacja przedsiębiorcza wyjaśnia tylko część przedsiębiorczego potencjału jednostki. Następnie uświadomienie jednostce cech przedsiębiorczych skutkuje chęcią ich rozwijania, doskonalenia, poszukiwania szans na zostanie przedsiębiorcą.

Motywacja i cechy osobowości używane przez różnych autorów do opisu przedsiębiorcy nie sprawdziły się jako narzędzie prognozy zachowań przedsiębiorczych. Osoby wykazujące wyższą orientację przedsiębiorczą są sumienne i odpowiedzialne. Zarówno grupa wykazująca chęci do podejmowania wysiłku, jak i grupa o przeciwnym podejściu wykazują dużą potrzebę zdobywania wiedzy, z czego wypływa wniosek: bez względu na chęć osoby do podejmowania wysiłku świadomość, że przedsiębiorczość jest pożądaną postawą w społeczeństwie, motywuje jednostki do poszukiwania szans na zostanie przedsiębiorcą.

Niniejszy artykuł stanowi punkt wyjścia do dalszych badań. Należy dokonać dodatkowej analizy pozauczelnianej, wziąć pod uwagę instytucje otoczenia biznesu (parki, inkubatory), które przyczyniają się do identyfikacji i rozwoju orientacji przedsiębiorczych. Zidentyfikowanie odpowiednich zmiennych, które uchwycą zachowania przedsiębiorcze, pomogą w ustaleniu, które cechy osobowości powiązane z potencjałem przedsiębiorczości pozostają stabilne z biegiem czasu.

Literatura

- Bal-Woźniak T. (2012), *Innowacyjność w sensie podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne*, PWE, Warszawa.
- Blackburn R., Curran J. (1993), *The Future of Small Firm: Attitudes of Young People of Entrepreneurship* [w:] *New Directions in Small Business Research*, Athenaem Press, London.
- Bratnicki M., Zbierowski P. (2005), *Uwaga i orientacja przedsiębiorcza w gospodarce opartej na wiedzy*, Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica, nr 195.
- Cieślak J. (2010), *Przedsiębiorczość dla ambitnych. Jak uruchomić własny biznes?*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Cromie S., Callaghan I., Janse M. (1992), *The Entrepreneurial Tendencies of Managers: A Research Note*, „British Journal of Management”, No. 3(1).
- Czemieli-Grzybowska W. (2012), *Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym w procesie konwergencji*, Sedno, Warszawa.
- Donckels R. (1991), *Education and Entrepreneurship from Secondary and University Education in Belgium*, „Journal of Small Business and Entrepreneurship”, No. 9(1).
- Etzkowitz H. (2000), *The Future of the University and the University of the Future: Evolution of Ivory Tower to Entrepreneurial Paradigm*, „Research Policy”, No. 29(2).
- Frank H., Korunka C., Lueger M., Mugler J. (2005), *Entrepreneurial Orientation and Education in Australian Secondary Schools*, „Journal of Small Business and Enterprise Development”, No. 12(2).
- Furnham A. (1986), *Economic Locus of Control*, „Human Relations”, No. 39(1).
- Gruszecki T. (1994), *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*, CEDOR, Warszawa.
- Henderson R., Robertson M. (2000), *Who wants to be Entrepreneur? Young Adult Attitudes to Entrepreneurship as a Career*, „Career Development International”, No. 5(6).
- Holland J.L. (1985), *Making Vocational Choices: A Theory of Vocational Personalities and Work Environments*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New York.
- Kaliszczak L. (2003), *Motywy i uwarunkowania działań przedsiębiorczych* [w:] K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, PWSZ, Tarnobrzeg.
- Kościelniak H. (2014), *Perspektywy analityczne przedsiębiorczości* [w:] S. Gostkowska-Dźwig, P. Pachura (red.), *Wyzwania przedsiębiorczości*, WZ PCz, Częstochowa.
- Kozielecki J. (1988), *O człowieku wielowymiarowym*, PWN, Warszawa.
- Kourilsky M.L., Walstad W.B. (2000), *The E Generation*, Kendall Hunt.
- King A. (1995), *Self-analysis and Assessments of Entrepreneurial Potential*, „Simulation & Gaming”, No. 16(4).
- Łuczka T. (2005), *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.

- Miller D., Friesen P.H. (1978), *Archetypes of Strategy Formulation*, „Management Science”, No. 24(9).
- Piasecki B. (2003), *Trening przedsiębiorczości w wirtualnym środowisku*, „Master of Business Administration”, No. 4.
- Penc J. (2003), *Menedżer w działaniu. Skuteczne działanie i samodoskonalenie*, C.H. Beck, Warszawa.
- Peterman N.E., Kennedy J. (2003), *Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship*, „Entrepreneurship Theory and Practice”, Winter Volume.
- Prystrom J., Wierzbicka K. (2014), *Innovations and technology transfer as source of employment structure transformation based on the example of the Volvo Group*, „Journal of Research of Commerce, Economics and Management”, Vol. 4, No. 8.
- Robinson P.B., Stimpson D.V., Huefner J.C., Hunt H.K. (1991), *An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship*, „Entrepreneurship Theory and Practice”, No. 15(4).
- Safin K. (red.) (2008), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław.
- Schmitt-Rodermund E., Vondracek F.W. (2002) *Occupation Dreams, Choices and Aspirations: Adolescents Entrepreneurial Prospects and Orientations*, „Journal of Adolescence”, No. 25(1).
- Scott M., Twomey D. (1988), *Long Term Supply of Entrepreneurs: Study Career Aspirations in Relation to Entrepreneurship*, „Journal of Small Business Management”, No. 26(4).
- Skowronek-Mielczarek A., Czemieli-Grzybowska W. (2015), *Entrepreneurship research in the Poland*, „Technological and Economic Development of Economy”, DOI: 10.3846/20294913.2015.1070770.

MANAGEMENT OF YOUNG ENTREPRENEUR POTENTIAL WITH ACTS OF TRANSGRESSION

Summary: In the fact that entrepreneurship plays an important role in the economy of the every country, governments should stimulate the entrepreneurial orientation, especially among young people. In this context, the used tool to analyze the school population in Portugal and the Azores, to explore perspectives on entrepreneurship and profiles of people demonstrating entrepreneurial orientation among Polish students. The survey drawn two main conclusions: first, fourth surveyed students has the potential enterprising; and secondly, this group has the features selected for analysis in the form of the respondents that were tested according to the desire to make the effort.

Keywords: entrepreneur, entrepreneurship, orientation of entrepreneurship.