

Cechy sprzyjające i utrudniające działania przedsiębiorcze

Własna firma staje się współcześnie coraz atrakcyjniejszą formą realizacji kariery zawodowej i życiowej. W kategoriach indywidualnych daje szansę samodzielności działania oraz samorealizacji planów i marzeń jednostki. Z perspektywy społecznej jest drogą do nowych produktów i usług, tworzenia nowych miejsc pracy oraz podnoszenia ogólnego dobrobytu. Utworzenie przedsiębiorstwa, dla osób o przedsiębiorczych predyspozycjach, jest szansą uniknięcia frustracji poszukiwania pracy najemnej oraz próbą podjęcia życiowej przygody. Rozpoczęcie działalności gospodarczej pociąga za sobą ryzyko określonych zobowiązań i konsekwencji finansowych. Nie może być zatem działaniem nie przemyślanym, bez przygotowania merytorycznego i wiedzy na temat funkcjonowania rynku.

Decyzja o podjęciu samodzielnej działalności gospodarczej wynika z indywidualnego wyboru jednostki. Sam *proces tworzenia nowego przedsiębiorstwa jest wypadkową cech psychologicznych przedsiębiorcy* (np. kreatywność) *oraz charakterystyk ekonomiczno-społecznych otoczenia* (np.: tradycje gospodarcze w regionie, dostępność zasobów, otwartość społeczeństwa na nowe inicjatywy biznesowe, polityka gospodarcza, lokalny klimat wokół działań biznesowych).

Większość autorów zajmujących się modelowaniem procesu tworzenia nowej firmy wskazuje, że ma on swoją wewnętrzną logikę i opiera się na sformalizowanej sekwencji działań. Punktem wyjścia powinno być poznanie samego siebie (atutów i słabości), a w dalszej kolejności poznanie rynku i dziedziny, w której planuje się prowadzić działalność oraz przyswojenie sobie zasad marketingu i zarządzania finansami. Podkreśla się 5 kluczowych elementów niezbędnych dla powodzenia procesu założycielskiego:¹

- nabycie specjalistycznej wiedzy i doświadczenia;
- posiadanie pomysłu na produkt lub usługę;
- kontakty osobiste;
- dostęp do niezbędnych zasobów (kapitał, wykwalifikowana siła robocza);
- gwarancja zamówień od pierwszych klientów.

¹ Matusiak K., Mażewska M., Pierwsza praca – pierwszy biznes; vademecum przedsiębiorczości, Biblioteka Rynku Pracy, Warszawa 2005

Początkujący przedsiębiorca powinien odpowiedzieć sobie na szereg pytań umożliwiających z jednej strony samoocenę, a z drugiej – ocenę planowanej koncepcji firmy. Pogłębiona analiza przedsięwzięcia powinna uwzględniać jednocześnie informacje o „otoczeniu firmy”, czyli o potencjalnym rynku i konkurencji oraz różne aspekty samego funkcjonowania firmy: plan działania, lokalizację, źródła zasilania kapitałowego, zarządzania finansami. Działanie przedsiębiorcy wymaga samokontroli i analizy przebiegu realizacji przedsięwzięcia na każdym jego etapie. Taka analiza nie wyeliminuje wszakże ryzyka niepowodzenia, ale umożliwi funkcjonowanie specyficznego „systemu wczesnego ostrzegania”, który pozwoli na identyfikację tzw. przełomowych momentów (nieoczekiwanego zagrożenia lub sukcesu) procesu założycielskiego.

Przedsiębiorczość to połączenie różnych talentów, umiejętności i energii z wyobraźnią, dobrym planowaniem i zdrowym rozsądkiem. Wizerunek przedsiębiorcy wyznaczają następujące cechy:²

- samodzielnie podejmuje decyzje; potrafi dostrzec nadarzącą się okazję, ocenić co jest nieosiągalną wizją, a co pomysłem „nadającym się” do realizacji;
- wpisuje w swoją działalność ryzyko i niepewność, jako immanentną cechę przedsięwzięć gospodarczych;
- pragnie widzieć rezultaty swojej pracy; jest bardziej aktywny i zmotywowany w dążeniu do sukcesu niż większość ludzi;
- pragnie się rozwijać, ma skłonność do stosowania innowacji oraz chce osiągać cele przez innych uznawane za nieosiągalne; myśli strategicznie, potrafi uczyć się na błędach, a porażki traktuje jako nowe doświadczenia, z których można wyciągnąć konstruktywne wnioski pod kątem przyszłych działań;
- chce mieć możliwość odgrywania aktywnej roli w przedsiębiorstwie, dlatego najlepiej czuje się w małych strukturach i dynamicznym środowisku zorientowanym na działalność gospodarczą;
- wiele wymaga od siebie i swoich współpracowników; posiada cechy przywódcze oraz umiejętności negocjacji i mediacji.

Przedsiębiorczość jest często określana jako specyficzny „stan umysłu” obejmujący:³

- skupienie się na jednym zadaniu będącym środkiem osiągnięcia całego zespołu celów osobistych;
- zdolność planowania zarówno taktycznego, jak i strategicznego;
- ufność we własną intuicję i umiejętności;
- zdolność do działania w warunkach niepełnej informacji.

² Karlof B., Strategie biznesu. Koncepcje i modele – przewodnik, Warszawa 1992

³ Matusiak K., Mażewska M., Pierwsza praca (op.cit)

Bycie przedsiębiorczym jest postrzegane jako złożona forma zachowania wymagająca przede wszystkim: wiedzy, pasji, ciężkiej pracy i aktywnego uczenia się, popartych umiejętnościami podejmowania decyzji strategicznych.

Decyzja jednostki o założeniu firmy powinna być poprzedzona oceną własnych umiejętności, czyli oceną silnych i słabych stron pod kątem specyficznej logiki działalności gospodarczej. Przyszły sukces w dużym zakresie zależy od predyspozycji psychofizycznych, jak również od poziom motywacji do samodzielnego prowadzenia firmy (*Zestawienie cech osobowościowych sprzyjających i utrudniających działania przedsiębiorcze* przedstawia załącznik w postaci Tabeli 1). Osobom otwartym, kreatywnym i elastycznym dużo łatwiej jest zostać przedsiębiorcą, niż ludziom wstydliwym, mającym problemy z komunikacją z innymi. Ale nawet ci drudzy mają szansę stać się przedsiębiorcami i zrealizować marzenia o posiadaniu i prowadzeniu własnej firmy. Muszą jednak wiedzieć, że odniesienie przez nich sukcesu będzie trudniejsze. Bowiem oprócz trudności zewnętrznych, z którymi borykają się wszyscy początkujący przedsiębiorcy, będą musieli podjąć dodatkowy wysiłek polegający na pracy nad samym sobą.

Podstawowe cechy osób przedsiębiorczych, które mają wpływ na sukces w biznesie to: zdecydowanie, konsekwencja, pracowitość, elastyczność, komunikatywność, umiejętność współdziałania, pomysłowość, inicjatywa, spostrzegawczość, zdolność przewidywania rozwoju sytuacji, zdolność do podejmowania skalkulowanego ryzyka.

Cechy te pozwalają realizować dowolne przedsięwzięcie. Indywidualna analiza posiadanych cech umożliwi zlokalizowanie własnych, dominujących atutów. Określenie swoich silnych i słabych stron stanowi dobry punkt dla rozpoczęcia pracy nad samodoskonaleniem i samozatrudnieniem. Brak określonych cech nie powoduje automatycznie braku możliwości założenia własnej firmy, gdyż pracując nad sobą można określone cechy kształtować.

Oprócz predyspozycji ważna jest także wiara w to, że można odnieść sukces i konsekwentne dążenie do celu.

Czynnikami mobilizującymi do podjęcia samodzielnej działalności gospodarczej są:⁴

- *poczucie niezależności,*
- *chęć stworzenia sobie miejsca pracy,*
- *zdobycie większej ilości pieniędzy,*
- *chęć samorealizacji,*
- *kontynuacja tradycji rodzinnych.*

⁴ Op.cit.

Im silniejsze są nasze motywacje, tym łatwiej jest wykształcić w sobie brakujące umiejętności do efektywnego zarządzania własną firmą. Bywa tak, że osoby o stosunkowo niewielkim „zacięciu” biznesowym w określonej sytuacji życiowej (np. posiadając na utrzymaniu innych członków rodziny), potrafią zmobilizować cały swój potencjał dla stworzenia miejsca pracy dla siebie i innych. Nie należy, więc z góry przekreślać szans na efektywne prowadzenie działalności gospodarczej, a raczej starać się wybrać taki jej rodzaj, aby maksymalnie wykorzystać swoje mocne strony i jednocześnie zminimalizować wpływ słabych stron osobowości na prowadzenie firmy.

Każdy startujący przedsiębiorca posiada spory kapitał optymizmu niezbędny do uruchomienia firmy, należy jednak brać pod uwagę fakt, że nie wszystko będzie się układało po naszej myśli. Najczęściej początkujący przedsiębiorcy skarżą się na duży stres, spowodowany wzięciem na swoje barki odpowiedzialności nie tylko za samego siebie, ale również za pracowników i rodzinę. Powodem frustracji jest też często niższy poziom wpływów z działalności, niż pierwotnie zakładali. Również wcześniej zakładane poczucie dysponowania własnym czasem, może się sprowadzić do konieczności ciężkiej, wielogodzinnej pracy bez wypoczynku przez dłuższy okres czasu.

Jak w każdej pracy, również w prowadzeniu firmy, trzeba nabyć praktykę. Tak więc na początku, większość zadań jakie przed nami stoją może okazać się trudna. Jeżeli jednak wykazemy się dużą dozą konsekwencji w działaniu i nie będziemy ulegać chwilowym zniechęceniom, z czasem większość początkowych problemów okaże się mniej dokuczliwa.

Tabela 1

ZESTAWIENIE CECH SPRZYJAJĄCYCH I UTRUDNIAJĄCYCH DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORCZE⁵

CECHY UTRUDNIAJĄCE	KATEGORIE OGÓLNE	CECHY UŁATWIAJĄCE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ liczenie głównie na opiekę i oparcie u innych osób, ▪ uległość, ▪ odrzucenie i izolacja, ▪ usprawiedliwianie siebie za brak sukcesów, 	POTRZEBY FIZYCZNE	<ul style="list-style-type: none"> ♦ tendencje do dominowania, ♦ skłonność do wyczynu i posiadania, ♦ dążenie do własności i autonomii, ♦ orientacja na osiągnięcie sukcesu i władzy
<ul style="list-style-type: none"> ▪ lęki, ▪ niechęć, bojaźń zamiast samodzielności, ▪ chęć utrzymania tego, co się posiada, a nie jego pomnażania, 	MOTYWACJA	<ul style="list-style-type: none"> ♦ umiejętność przezwycięzania lęków i depresji oraz różnych zagrożeń, ♦ tendencje do powiększania stanu posiadania, ♦ orientacja na osiągnięcia i sukces, ♦ motywy "bycia przedsiębiorczym"
<ul style="list-style-type: none"> ▪ trudności w podejmowaniu decyzji, ▪ chwiejność, ▪ "wyuczona bezradność" 	DECYZJE	<ul style="list-style-type: none"> ♦ zdecydowanie, ♦ decyzje adekwatne do sytuacji, ♦ konsekwencja
<ul style="list-style-type: none"> ▪ unikanie sytuacji i decyzji obciążonych ryzykiem, 	RYZIKO	<ul style="list-style-type: none"> ♦ traktowanie sytuacji ryzykownych jako szans na sukces, ♦ podejmowanie decyzji obciążonych ryzykiem
<ul style="list-style-type: none"> ▪ brak odporności psychicznej, ▪ niski próg stresu i frustracji, 	SUKCES I NIEPOWODZENIE	<ul style="list-style-type: none"> ♦ odporność psychiczna, ♦ wysoki próg stresu i frustracji, ♦ umiejętność działania w sytuacjach trudnych
<ul style="list-style-type: none"> ▪ postawa zachowawcza, ▪ konformizm, ▪ brak zdolności twórczych 	INNOWACYJNOŚĆ I TWÓRCZOŚĆ	<ul style="list-style-type: none"> ♦ postawa pionierska, ♦ zdolności twórcze, ♦ pomysłowość, ♦ wyobrażenia i myślenie dywergencyjne, ♦ intuicja
<ul style="list-style-type: none"> ▪ introwersja, ▪ trudności w kontaktach i współpracy, ▪ brak zdolności przywódczych 	WSPÓŁPRACA	<ul style="list-style-type: none"> ♦ ekstrawersja, ♦ zdolności przywódcze, ♦ twórcze kierowanie, ♦ zaufanie u innych, ♦ umiejętności negocjacji i mobilizowania innych, ♦ znajomość potrzeb ludzi
<ul style="list-style-type: none"> ▪ lęki i obawy, ▪ lenistwo, ▪ pesymizm 	BARIERY	<ul style="list-style-type: none"> ♦ optymizm i aktywność, ♦ znajomość siebie,
<ul style="list-style-type: none"> ▪ melancholik, 	TEMPERAMENT	<ul style="list-style-type: none"> ♦ sangwinik ♦ duża energia i zrównoważenie

⁵ Encyklopedia Biznesu, Fundacja Innowacja, Warszawa 1995

Bibliografia:

- Domański T., Uwarunkowania tworzenia małych przedsiębiorstw, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1992
- Gallagher R.R., Mała firma to takie proste, Kraków 1992
- Hejduk I., Jak startować w biznesie propozycja dla małych firm, Warszawa 1992
- Karlöf B., Strategie biznesu. Koncepcje i modele – przewodnik, Warszawa 1992
- Makiela Z., T. Rachwał: Podstawy przedsiębiorczości, Nowa Era, Warszawa 2002
- Matusiak K., Mażewska M., Pierwsza praca – pierwszy biznes; vademecum przedsiębiorczości, Biblioteka Rynku Pracy, Warszawa 2005

Opracowanie: *Edyta Kolenda*