

Tko je poduzetnik i kako ga stvoriti?



Mr. spec. Irena Miljković Krečar
Mr. sc. Višnja Grozdanić

Struktura izlaganja

- Psihologija poduzetništva
- Osobine poduzetnika
- Poduzetnička samoefikasnost
- Kako i kada poučavati poduzetništvu
- Veleučilište VERN' i podučavanje poduzetništva
- Europski trendovi u visokom obrazovanju
- Tradicionalan i poduzetnički način učenja
- Proces učenja u obiteljskom poduzetništvu

Psihologija i poduzetništvo:

Temeljno pitanje = tko je poduzetnik?

- osobine i ponašanja
- usporedba s nepoduzetnicima
- motivi i način donošenja poduzetničke odluke
- faktori uspješnosti

Nužnost interdisciplinarnog pristupa



složeni modeli poduzetničkog ponašanja



Modeli poduzetničkog ponašanja

- Shapero (1975), Moore (1986), Naffzinger i sur. (1994), Krueger i Braezel (1994), Herron i Sapienza (1992), Baum i sur. (2001)...

Model poduzetničke motivacije (Naffzinger i sur. 1994):



- **osobne karakteristike** (npr. potreba za postignućem, lokus kontrole, sklonost riziku..) +
- **osobna okolina** (npr. status obitelji, spol, poduzetništvo u obitelji..) +
- **osobni ciljevi** (npr. osamostaljenje, zarada, širenje firme..) +
- **poslovna okolina** (stanje na tržištu, dostupnost sredstava...) +
- **poslovna ideja** +
- **procjena o razlici** *onoga što se mora činiti i želi dobiti u odnosu na krajnji ishod*

Najčešće ispitivane osobine poduzetnika:



1. MOTIV ZA POSTIGNUĆEM - postavljanje zahtjevnih ciljeva, proaktivnost, preuzimanje odgovornosti, traženje povratne informacije o uratku i razmišljanje o poboljšanju istog (McClelland i Burnham, 2003)

- *Ustajem rano, liježem kasno i preskačem obroke kada moram obaviti neki poseban zadatak (+)*
- *Radio bih i neizazovan, rutinski posao kad bi plaća bila dobra (-)*

Razlikuje poduz. od pomorskih i civilnih službenika ili studenata. Ne razlikuje poduz. od menadž. i sveuč. prof. (Cromie, 2000)

Najčešće ispitivane osobine poduzetnika:



2. SKLONOST RIZIKU - preferencija ponašanja koja donose veću dobit i imaju teže posljedice neuspjeha, nad ponašanjima koja vode manjoj dobiti i imaju manje posljedice neuspjeha (Brockhaus, 1980)

- *Kad bih imao dobru ideju za zarađivanje bio bih voljan posuditi novac kako bih ideju realizirao (+)*
- *Ono na što smo navikli obično je bolje od onog što je nepoznato (-)*

Poduzetnici **bolje procjenjuju rizik** od nepoduzetnika, a **preferiraju srednju razinu rizika** (Brockhaus, 1980).

Najčešće ispitivane osobine poduzetnika:



3. (NE)TOLERANCIJA NA NEIZVJESNOST - sklonost interpretiranju nepotpunih, nejasnih, nestrukturiranih ili kontradiktornih značenja kao potencijalno opasnih ili neugodnih (Norton, 1975)

- *U nejasnim situacijama volim preuzeti vodstvo i donositi odluke (+)*
- *Dobar posao je onaj u kojem postoje jasne upute - što i kako učiniti (-)*

Poduzetnici **više tolerantni na neizvjesnost** od nepoduzetnika (Koh, 1996, Schere, 1982, Sexton i Bowman, 1985).

Najčešće ispitivane osobine poduzetnika:



4. LOKUS KONTROLE - stupanj uvjerenja u mogućnost kontrole događaja u vlastitom životu (Rotter, 1966).

- *Od života dobivam što želim zato što naporno radim da to postignem (+)*
- *Vjerujem kako je uspjeh više posljedica sreće i sudbine nego vlastita truda (-)*

Poduzetnici imaju visok stupanj **internalnosti** (Cromie i Johns, 1983, Brockhaus, 1980, Borland, 1975).

Najčešće ispitivane osobine poduzetnika:



5. KREATIVNOST - sklonost (a ne sposobnost) maštovitosti, inovativnosti, znatiželji i svestranosti (Caird, 1988)

- *Volim saznavati o stvarima čak i kad to znači dovesti se u probleme (+)*
- *Teško mi se nositi s novim, otkačenim ili čak ludim idejama (-)*

Povezana s **vjerojatnošću započinjanja vlastitog posla** (Hull i sur., 1980, Chen i sur., 1998, Koh, 1996).

Pojedine se skupine pokazuju **jednako kreativnima**, npr. učitelji, predavači ili treneri (Cromie, 2000).

Najčešće ispitivane osobine poduzetnika:



6. POTREBA ZA NEOVISNOŠĆU - potreba da činimo i govorimo što želimo, unatoč konvencionalnim očekivanjima. Odnosi se na želju da autonomno upravljamo vlastitim životom (Caird, 1998).

- *Volim obavljati posao na svoj način, bez da brinem što o tome misle drugi (+)*
- *U radu obično slijedim instrukcije i činim ono što se od mene traži (-)*

Snažna **motivacijska komponenta** za započinjanje vlastitog posla (Cromie, 2000).

Najčešće ispitivane osobine poduzetnika:



7. PODUZETNIČKA SAMOEFIKASNOST - subjektivna procjena vlastitih (poduzetničkih) vještina, znanja i sposobnosti (Bandura, 1997)

- *Poznajem praktične korake za osnivanje poduzeća*
- *Znam kako razviti poduzetnički projekt*
- *Sposoban sam osnovati uspješno poduzeće*

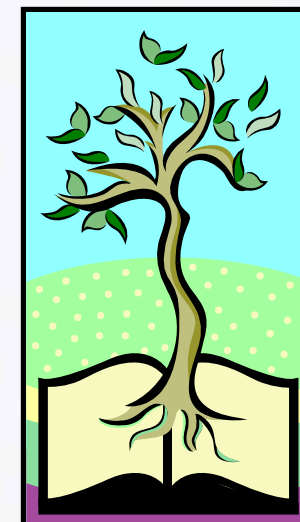
Veća PSE = više intrinzične motivacije; veće ulaganje truda; više upornosti pri suočavanju s preprekama

Najznačajniji pojedinačni prediktor poduzetničkih namjera, te kasnijeg poduzetničkog **ponašanja** (Chen, Greene i Crick, 1998).

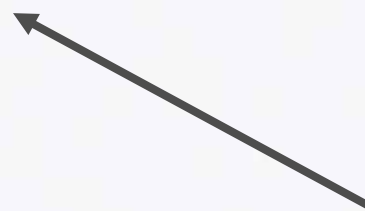
Kako nastaje PSE?

Teoretski izvori:

- osebno iskustvo
- učenje po modelu
- nagovor/ podpora značajnih drugih



ODGOJ



OBRAZOVANJE

Kako i kada poučavati poduzetništvu?

- Za utjecaj na osobine ličnosti: što ranije (npr. Finski model)
- Poučavanje znanjima i vještinama:
 - osobno iskustvo
 - učenje po modelu
 - manjim dijelom klasično poučavanje



Učenje osobnim iskustvom

- Izrada poslovnog plana
- Izrada marketing planova
- Izrada različitih projekata
- Vođenje fiktivnih poduzeća



Učenje po modelu

- Direktni kontakt s poduzetnikom (gost-predavač, terenska nastava, intervju s poduzetnikom, stručna praksa)
- Proučavanje primjera poduzetnika, izrada/analiza studije slučaja, seminarski radovi



Čemu poučavamo na Veleučilištu VERN'?

Prijediplomski studij:

- Razvijanje sposobnosti identifikacije vlastitih vrijednosti i upravljanja sobom
- Upravljanje timovima, poslovnim procesima, sustavima, resursima
- Oblikovanje vlastitih poslovnih ideja u konkretne poslovne planove i projekte
- Razvijanje vještina iz područja poslovne i organizacijske psihologije

Čemu poučavamo na Veleučilištu VERN'?

- Usvajanje selektiranih aplikativnih znanja iz ekonomije i poslovnog prava
- Razumijevanje financija i računovodstva te njihovu primjenu u upravljanju poslovnim procesima
- Razumijevanje problematike poslovne logistike
- Samostalna upotreba najsuvremenijih poslovnih aplikacija informatičke i komunikacijske tehnologije

Čemu poučavamo na Veleučilištu VERN'?

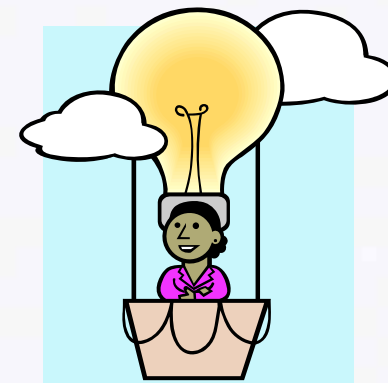
- Tečno poslovno komuniciranje na hrvatskom, engleskom i njemačkom ili talijanskom poslovnom jeziku

Specijalistički diplomski stručni studij

- Poduzetnički menedžment
- Upravljanje poslovnim komunikacijama
- Računovodstvo i financije

Europski trendovi u visokom obrazovanju

- Uvođenje predmeta o poduzetništvu na sve, a ne samo poslovne studije
- Poučavati i ostale predmete na poduzetan a ne tradicionalan način



Tradicionalan i poduzetnički način učenja

- Usmjerenost na sadržaj ↔ usmjerenost na proces
- Prilagođeno nastavniku ↔ prilagođeno učeniku
- Nastavnik je ekspert ↔ nastavnik je facilitator
- Zna ŠTO ↔ zna KAKO
- Pasivno reaktivan učenik ↔ generirajuće znanje
- Programirane lekcije ↔ fleksibilnost planiranja
- Nametnuti ciljevi učenja ↔ Dogovoreni ciljevi učenja
- Naglasak na teoriji ↔ Važnost primjene teorije

Tradicionalan i poduzetnički način učenja

- Jedan predmet ↔ interdisciplinaran pristup
- Strah od pogreške ↔ učenje na pogreškama
- Nepogrešiv nastavnik ↔ nastavnik koji uči
- Jednosmjerna komunikacija ↔ interaktivna nastava



(Jones i Iredale, 2006)

Proces učenja u obiteljskom poduzetništvu

**UČENJE
PO MODELU**

**OBRAZOVANJE
U SUSTAVU VO**

Proces učenja u obiteljskom poduzetništvu

**UČENJE
PO MODELU**

**OBRAZOVANJE
U SUSTAVU VO**

Diskusija...
Hvala na pažnji!