



**You have downloaded a document from
RE-BUŚ
repository of the University of Silesia in Katowice**

Title: Przedsiębiorczy przedsiębiorca pilnie poszukiwany - przegląd opinii i badań

Author: Marta Stasiła-Sieradzka

Citation style: Stasiła-Sieradzka Marta. (2010). Przedsiębiorczy przedsiębiorca pilnie poszukiwany - przegląd opinii i badań. W: Z. Spindel (red.), "Diaprezamus : pakiet diagnostyczno-metodyczny wspierający proces orientacji zawodowej dzieci i młodzieży. Inspiracje i założenia teoretyczne" (S. 87-103). Katowice : Uniwersytet Śląski



Uznanie autorstwa - Użycie niekomercyjne - Bez utworów zależnych Polska - Licencja ta zezwala na rozpowszechnianie, przedstawianie i wykonywanie utworu jedynie w celach niekomercyjnych oraz pod warunkiem zachowania go w oryginalnej postaci (nie tworzenia utworów zależnych).



UNIwersYTET ŚLĄSKI
W KATOWICACH



Biblioteka
Uniwersytetu Śląskiego



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

**MARTA STASIŁA-SIERADZKA***Uniwersytet Śląski w Katowicach**Wydział Pedagogiki i Psychologii***PRZEDSIĘBIORCZY PRZEDSIĘBIORCA
PILNIE POSZUKIWANY
– PRZEGLĄD OPINII I BADAŃ**

„Aby ludzie mogli być szczęśliwi w pracy, potrzebne są trzy rzeczy: muszą się nadawać do tej pracy; nie wolno im jej wykonywać zbyt dużo; i muszą mieć poczucie, że ta praca przyniesie im sukces”

John Ruskin, 1851

W ramach naszej kultury i cywilizacji procesy edukacyjne nie tylko kształtują umysły w aspekcie ogólnym, ale także przygotowują do wyboru określonego zawodu lub drogi kariery zawodowej. W projektowaniu indywidualnych karier i dróg edukacji ważne znaczenie ma psychologiczna wiedza o podmiotowych czynnikach i warunkach środowiskowych wpływających na wybór drogi, na końcu której pojawi się określony zawód na różnych poziomach kształcenia. Złożoność i zmienność współczesnego świata powoduje, że w obrębie wybranej drogi kariery wykonujemy różne zawody. Do zmiany wykonywanych zawodów zmusza zarówno dynamika rynku zatrudnienia, jak też przekształcenia w zakresie technologii informacyjnych (Bajcar B., Borkowska A., Czerw A., Gąsiorowska A., Nosal C.S., 2006, s.5).¹ W związku z tymi zmianami, na poziomie indywidualnego doradztwa kariery, a co za tym idzie wyborów określonej drogi edukacji i aktywności zawodowe, ważne jest zaakcentowanie widocznych już prawidłowości dotyczących rynku pracy :

- praca stanowiąca podstawę stałego dochodu przestała być stabilna i pewna,
- płaca i motywatory pozafinansowe uzależnione są od popytu na dane umiejętności,
- umiejętności cenione dziś mogą okazać się zupełnie zbędne już jutro,

¹ Bajcar B., Borkowska A., Czerw A., Gąsiorowska A., Nosal C.S., Psychologia preferencji i zainteresowań zawodowych przegląd teorii i metod, ministerstwo pracy i polityki społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2007, s. 5





- realizacja kariery w oparciu o jednego pracodawcę, dużą organizację nie jest stabilna (globalna gospodarka powoduje dużą zmienność w zatrudnieniu, outsourcing, zmiany technologii wytwarzania),
- pracodawca nie jest zainteresowany przyjmowaniem roli opiekuna i mentora wieloletniej kariery pracownika (działa raczej projektowo),
- wielość wyborów drogi zawodowej powoduje konieczność autopromocji, samodzielności, przedsiębiorczości,
- aby utrzymać swoją pozycję na rynku pracy konieczne jest ciągle samodoskonalenie (nauka przez całe życie w celu zachowania pożądanego standardów realizacji zadań).

Każdy uczeń, student i pracownik dysponuje pewnym potencjałem rozwojowym, zdolnościami, preferencjami i zainteresowaniami sprzyjającymi określonym grupom zawodów, rodzajom czynności lub typom karier zawodowych. Dostatecznie wczesne i trafne rozpoznanie tego potencjału to nie tylko ważna kwestia osobista, ale przede wszystkim zagadnienie o doniosłym znaczeniu społecznym. Już bowiem klasycy ekonomii podkreślali, że bogactwo narodów wynika nie tylko z ogólnych zasad rynkowego gospodarowania, ale również z tego w jaki sposób wykorzystywane są indywidualne zdolności, talenty i motywacja do działań twórczych. Jednym z podstawowych celów systemu edukacji na dowolnym poziomie powinno być wczesne rozpoznawanie zdolności i talentów oraz kształcenie ich dla sprawnej oraz twórczej działalności (Bajcar B., Borkowska A., Czerw A., Gąsiorowska A., Nosal C.S., 2006, s.5).²

Z świetle dyskusji w grupach eksperckich oraz przeprowadzonych badań Delphi wynika, że wśród kompetencji, które stanowić będą w przyszłości o jakości kadr zarówno na poziomie zarządczym, jak i wykonawczym dominować będą:

- kreatywność i przedsiębiorczość,
- „przekwalifikowalność” i mobilność,
- komunikacja interpersonalna,
- praca w zespole, zarządzanie zespołami,
- umiejętność funkcjonowania w otoczeniu międzynarodowym,
- ugruntowane podstawy matematyki,
- zarządzanie wiedzą i infobrokerstwo,
- znajomość technologii informatycznych,
- wykorzystanie technologii mobilnych,
- ochrona własności intelektualnej,
- znajomość języków obcych.³

² Bajcar B., Borkowska A., Czerw A., Gąsiorowska A., Nosal C.S., Psychologia preferencji i zainteresowań zawodowych przegląd teorii i metod, ministerstwo pracy i polityki społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2007, s. 5

³ Mażewska M., Rozwój szkoleń kształtujących kompetencje kadr przyszłości, w:





Na pierwszym miejscu tej listy wymieniana jest kreatywność i przedsiębiorczość. Przedsiębiorczość definiuje T. Tyszka (Tyszka T, 2002, s. 358) za K.E. Warneryd'em jako rodzaj aktywności, który wyraża się w tworzeniu czegoś nowego, a zarazem mającego określoną wartość. Przedsiębiorczość wymaga zatem nakładów czasu i wysiłku, a także podejmowania ryzyka finansowego, psychicznego lub społecznego. Owe nakłady i ryzyko są podejmowane po to, by uzyskać nagrodę w postaci zysku materialnego i osobistej satysfakcji. Co ważne, tak rozumiana przedsiębiorczość może być realizowana w niemal dowolnej dziedzinie: w gospodarce, nauce, wychowaniu czy polityce. Przedsiębiorczość może być także rozumiana jako cecha określonych osób, a więc ich skłonność i zdolność do inicjowania oraz realizowania nowych, odważnych działań.⁴

Jednym z celów zawodowych człowieka może być podjęcie działalności gospodarczej, rozumianej jako prowadzenie własnej firmy, nie jest to jednak jedyny sposób wykorzystania posiadanej kompetencji jaką jest przedsiębiorczość. Jak określa to Maria Łaguna (Łaguna 2009, s. 13) przedsiębiorczość wiąże się z inicjowaniem aktywności, „przed-się-braniem”, czyli braniem spraw we własne ręce, kształtowaniem własnej przyszłości („przed” niejako wyprzedza to, co stanie się później). Tak szeroko rozumiana przedsiębiorczość może znajdować wyraz w różnych dziedzinach, gdy zamiast oglądać się na innych, osoba sama, często w sposób innowacyjny podejmuje inicjatywę, jednoczy ludzi wokół wspólnego celu, którego realizacja zmienia rzeczywistość w sensie materialnym lub społecznym. W odniesieniu do sfery zawodowej szeroko rozumiana przedsiębiorczość może wyrażać się na przykład w poszukiwaniu pracy, która spełnia oczekiwania danej osoby (zamiast czekać, aż coś samo zmieni się w życiu), w podejmowaniu szkoleń, które pozwolą na uzyskanie awansu czy znalezienie innej pracy, w poszukiwaniu nowych metod kierowania zespołem. Samo sformułowanie „człowiek przedsiębiorczy” zawiera w sobie jakiś ładunek energii, siły do zmagania się z przeciwnościami.⁵ Definiowanie przedsiębiorczości można więc z grubsza podzielić na dwie kategorie: zorientowane ekonomicznie i zorientowane psychologicznie, przy czym te obie kategorie wcale nie muszą się wykluczać i nie muszą zarazem występować łącznie.

Ciekawy model rozwoju zawodowego prezentuje Marek Adamiec (Adamiec, 2005)⁶. Zgodnie z koncepcją tego autora, sekwencja, następowanie po so-

Matusiaka K.B., Kuciński J., Gryzik A. (red), Foresight kadr nowoczesnej gospodarki, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009, s. 155

⁴ Tyszka T., Psychologia ekonomiczna, w: J. Strelau (red.), Psychologia. Podręcznik akademicki, t. 3, GWP, Gdańsk 2002, s. 358.

⁵ Łaguna M., Przekonania na własny temat i aktywność celowa. Badania nad przedsiębiorczością, GWP Sp. z o.o., Gdańsk 2009, s. 13

⁶ Adamiec M., Rozwój zawodowy – przedsiębiorczość – kapitał ludzki, w: Kożusznik B

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego





bie kolejnych składników rozwoju przebiega tak, iż każdy następny „wyższy” poziom obejmuje poziomy „niższe”. Pierwszym poziomem jest tu **sprawność**. Jest to zdolność do wykonywania pewnych działań o określonym wyniku w sposób skuteczny, szybki, ekonomiczny i wydajny. Według Adamca, sprawność rozumiana jest jako zdolność robienia „czegokolwiek” w sposób wystarczająco dobry, aby podmiot tej zdolności mógł ją wykorzystać w pracy zawodowej. Według takiego założenia, punktem wyjściowym kariery zawodowej może być dosłownie jakakolwiek sprawność. Kolejny poziom został określony **plastycznością**. Należy ona do najważniejszych właściwości ludzkiego działania, jest zdecydowanie podstawowa dla jego efektywności i sposobu doświadczania świata przez ludzi. Jak podkreśla Adamiec, nie jest to „cecha” w typowym rozumieniu psychologicznym, jest to już „meta cecha”, ponieważ plastyczność leży u podstaw innych cech, decyduje o funkcjonowaniu i sposobie wyrażania się. Ludzie plastyczni zachowują się różnie, zmiennie i czują się przy tym dobrze. Autor definiuje zatem plastyczność jako zdolność zmieniania własnych zachowań w sposób mniej lub bardziej trwały i życia w różnych, odmiennych sytuacjach bez odczuwania przy tym dyskomfortu lub czegoś, co nazywamy „kosztami psychologicznymi”. Strefy komfortu człowieka plastycznego są zatem szerokie, potrafi on dostosowywać się do zmiennej sytuacji, wykorzystywać posiadane zasoby w celu maksymalizacji własnych korzyści na przestrzeni aktywności zawodowej. Kolejny wymiar to **kreatywność**, która jest tu utożsamiana ze strategią marketingową. Powołując się na koncepcje innych autorów (Lubart, Runco, 1999) Adamiec obrazowo zawęża kreatywność do maksymy „kupić tanio-sprzedać drogo”. Osoba kreatywna podejmuje pewne idee lub pomysły mało znane i mało popularne lub słabo opracowane, „inwestuje” w nie swoje zdolności twórcze oraz udoskonala lub przekształca pierwotną ideę w coś, co odpowiada aktualnym potrzebom i oczekiwaniom rynku i „sprzedaje drogo” uzyskując dochód (lub inaczej sukces). Tak rozumiana kreatywność wydaje się wręcz czymś niezbędnym w aktywnym kształtowaniu własnego rozwoju zawodowego. Zdaniem Adamca, zarówno plastyczność jak i kreatywność nie są prostymi wynikami formalnego kształcenia, lecz skomplikowanymi właściwościami ludzkimi wynikającymi z ogromnie złożonego systemu, stworzonego przez podmiot, jego historię życiową i posiadane zasoby. Kolejnym wymiarem jest **sprawczość**. Jest ona określana przez autora jako podstawa zachowań efektywnych, graniczy z takimi pojęciami jak „przedsiębiorczość”, „inicjatywa”, „inteligencja”, „twórczość”. Człowiek sprawczy potrafi połączyć w jedną całość trzy ważne składniki typowego działania; okoliczności w których działa,

red., Zarządzanie kapitałem ludzkim wobec wejścia Polski do Unii Europejskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu śląskiego, Katowice 2005, s. 72-83

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego





świadomość swoich celów lub wartości oraz skuteczne działanie, a więc pewną technikę postępowania. Te trzy składniki muszą być połączone w sposób spójny i synergiczny, aby można było mówić o sprawczości. Tak więc zdaniem Marta Adamca, sprawczość to złożona zdolność na którą składają się następujące aspekty:

- umiejętność analizy i rozumienia sytuacji (okoliczności),
- zdolność formułowania i interpretowania własnych celów (wartości, interesów),
- zdolność dobierania lub kreowania działań instrumentalnych, łączących okoliczności z realizacją celów oraz – co bardzo ważne – umiejętność jednoczesnego zastosowania powyższych zdolności.

Kolejny i zarazem ostatni już wymiar to przedsiębiorczość rozumiana tu jako działanie proaktywne, inicjowanie zmian, kreowanie warunków do stwarzania czegoś. **Przedsiębiorczość więc, w porównaniu z poprzednimi wymiarami, polega na przejściu od dostosowywania się do warunków do ich tworzenia.**

Przykładem tak rozumianego rozwoju kariery mogą być działania, których autorem był Walt Disney. We wszystkim, co robił Disney oferował swojej widowni kawałek świata własnej fantazji. Znamy go jako twórcę kreskówek emitowanych w telewizji, pierwszych animowanych filmów pełnometrażowych, a także propagatora twórczej atmosfery w miejscu pracy. Znamy także jego parki rozrywki. Jak czytamy w biografii Disney'a, którą przedstawia Daniel Gross⁷ (Gross 1999, s. 109-123), wpadł on na ten pomysł obserwując zabawę swoich córek na karuzeli. Wspominał: "Pomyślałem, że trzeba zbudować coś w rodzaju rodzinnego parku, w którym rodzice mogliby się bawić razem z dziećmi" W 1948 roku po raz pierwszy opisał park Myszki Miki. Następnie zakupił 24 ha ziemi na południe od Los Angeles, w pobliżu autostrady Santa Ana oraz założył osobną firmę Walt Disney, Inc do realizacji tego zamierzenia oraz zainwestował w jej uruchomienie wszystkie swoje oszczędności. Wizja Disney'a wyprzedzała zmysł do interesów jego kolegów z Hollywood, miał więc poważne trudności w pozyskaniu sponsorów tego przedsięwzięcia. Kiedy jednak Disneyland zaczął nabierać kształtu, potencjalni inwestorzy zaczęli sobie zdawać sprawę z rodzących się możliwości parku. Zaczęły więc napływać fundusze za koncesję na działalność handlową i reklamową. Kiedy otwarto park w lipcu 1955 roku (co na żywo transmitowała telewizja) wywołał on ogromną sensację. Rodzinny raj Disney'a został także otwarty w najbardziej sprzyjającym czasie. Ameryka przeżywała szczyt wyżu demograficznego,

⁷ Gross D., Forbes o największych sukcesach w świecie biznesu, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 1999, s. 109-123





dzienna ilość odwiedzających park zamykała się średnio w liczbie 10 tysięcy gości. Ostatniego dnia 1957 roku wszedł do parku 10-miljonowy zwiedzający, a fantastyczny świat Disney'a okazał się bardziej atrakcyjny niż naturalne cuda Ameryki jak Wielki Kanion czy Park Yellowstone. Jego sława dotarła szybko poza granice USA. W trakcie słynnej wizyty w Ameryce premier ZSRR Nikita Chruszczow był niezadowolony, kiedy Departament Stanu skreślił jego wizytę w Disneylandzie ze względów bezpieczeństwa. Jednak początek tej drogi do sukcesu zaczyna się w latach wczesnego dzieciństwa, którego w przypadku Disney'a nie można nazwać szczęśliwym. Ojciec rodziny należał do osób niepokojnych i brutalny. Bił piątkę swoich dzieci z nieokreślonych powodów, kiedy tylko zdarzyło mu się popaść w zły humor. Jako człowiek, który to właśnie dzieciństwo miał przekształcić w prawdziwy towar, Disney często nawiązywał do wspomnień z tego okresu, swoich dziecięcych lęków i radości. Jak wiele samotnych dzieci, młody Walt spędzał wolne chwile tworząc „wymyślonych przyjaciół” za pomocą papieru i ołówka. Kiedy rodzina przeniosła się do Chicago, znalazł pierwszy sposób na wykorzystanie swojego talentu zostając młodym redaktorem graficznym w gazecie szkoły średniej McKinleya.

Wśród ludzi prowadzących działalność gospodarczą nie wszystkich nazwać możemy przedsiębiorcami. Niejednokrotnie motywem takich działań jest brak możliwości zatrudnienia etatowego lub bezrefleksyjne przejmowanie spuścizny rodzinnej w postaci prosperujących wcześniej firm (badania Fundacji Przedsiębiorczej Polski, Fundację FOR, MilwardBrown SMG/KRS „Jak uwolnić przedsiębiorczość w Polsce?”, 2008).⁸

Przedsiębiorcy prywatni, jak na krótką historię obecności w polskim życiu gospodarczym i społecznym, mają już dość silną pozycję społeczną. Ale początki nie były łatwe. Przedsiębiorczość w Polsce była bowiem budowana bez kapitału, bez doświadczenia, bez wiedzy o zarządzaniu firmą w gospodarce rynkowej, bez dostępu do know-how, bez dostosowanego do warunków gospodarki rynkowej systemu prawnego, w warunkach olbrzymiej niepewności i wysokiej inflacji. Przy dominacji wielkich państwowych przedsiębiorstw, do których należały środki trwałe, rynki zbytu, klienci i kapitał, którym wtedy dysponowała polska gospodarka. Do państwa należały również banki, nie istniała możliwość korzystania z dotacji finansowych, które obecnie związane są z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Jak zauważa Anna Sowińska (Sowińska A., 2001, s. 289), wprowadzeniu gospodarki rynkowej towarzyszyła nowa ideologia i związany z nią system wartości. Główną rolę odgrywała w niej wizja człowieka- osoby aktywnej, przedsiębior-

⁸ Badania publikowane na stronie internetowej Fundacji Przedsiębiorcza Polaka, http://old.polskaprzedsiebiorcza.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=604

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego





czej, polegającej nie na pomocy państwa, ale na sobie; świadomej własnych celów oraz sposobów ich osiągnięcia. Przedsiębiorczość rozumiana była jako rodzaj aktywności wyrażających się w zdolnościach jednostki do inicjowania i podejmowania nowych działań i stanowiła ważny czynnik rozwoju ekonomicznego. Oczekiwano, że z tej otwierającej się szansy skorzysta duża część społeczeństwa, wcześniej zdecydowanie deklarującą chęć wzięcia spraw we własne ręce.⁹ Autorka przedstawia badania wykonane przez CBOS w roku 1992, w których zapytano respondentów o to, czy w swoich planach życiowych brali pod uwagę możliwość rozpoczęcia pracy na własny rachunek np. założenie firmy lub przystąpienie do spółki. Najwięcej osób, bo aż 48% odpowiedziało, że nie bierze tego pod uwagę w swoich planach życiowych, a 23% stwierdziło, że nigdy nawet o tym nie myślało. Tak więc, wbrew potocznym przekonaniom, że zmiana systemowa automatycznie zagwarantuje zmianę postaw, u większości ludzi w tym czasie pozostały one niezmiennione, a ich przedsiębiorczość nadal koncentrowała się na działaniach umożliwiających zabezpieczenie się przed możliwym pogorszeniem się własnej sytuacji życiowej (gospodarka wolnorynkowa pociągnęła za sobą falę zwolnień i trwałą likwidację dotychczasowych miejsc pracy). Ważnym czynnikiem ograniczającym przedsiębiorczość w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych był brak wcześniejszych doświadczeń z funkcjonowaniem gospodarki wolnorynkowej. Mało pragmatyczny stosunek do codziennych działań i celów życiowych stanowił pokłosie minionych lat w socjalizmie. System ten skutecznie blokował inicjatywę, a także możliwość indywidualnego sukcesu poprzez ciężką pracę i wytrwałość. Budowanie systemu gospodarczego, opartego na zasadach ekonomii rynkowej zaowocował także doniosłymi zmianami społecznymi. Panujące przez długie dziesięciolecia przekonanie o nadrzędnej roli wielkoprzemysłowej klasy robotniczej i jej misji w rozwoju cywilizacyjnym zostało jednoznacznie zakwestionowane. Warto zauważyć, że opinie o środowisku przedsiębiorców, które generowane były w latach 90-tych były im niechętnie, wręcz krzywdzące. Rosnąca rola tej grupy jawiła się jako zjawisko nowe, nieznane i nie zawsze akceptowane bowiem po drugiej stronie znajdowała się znacznie liczniejsza grupa bezradnych, zagubionych, którzy nie mogli się usamodzielnic i byli systematycznie spychani na margines nowego rynku pracy.

Współczesny wizerunek społeczny polskiego przedsiębiorcy wyłania się z badań przeprowadzonych od 5 do 11 listopada 2009 r. na próbie 1000 do-

⁹ Sowińska A., Przedsiębiorczość Polaków w okresie przemian społeczno-gospodarczych, w: Listwan T., Witkowski S., Sukces w zarządzaniu. Problemy organizacyjnozarządcze i psychospołeczne, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 289

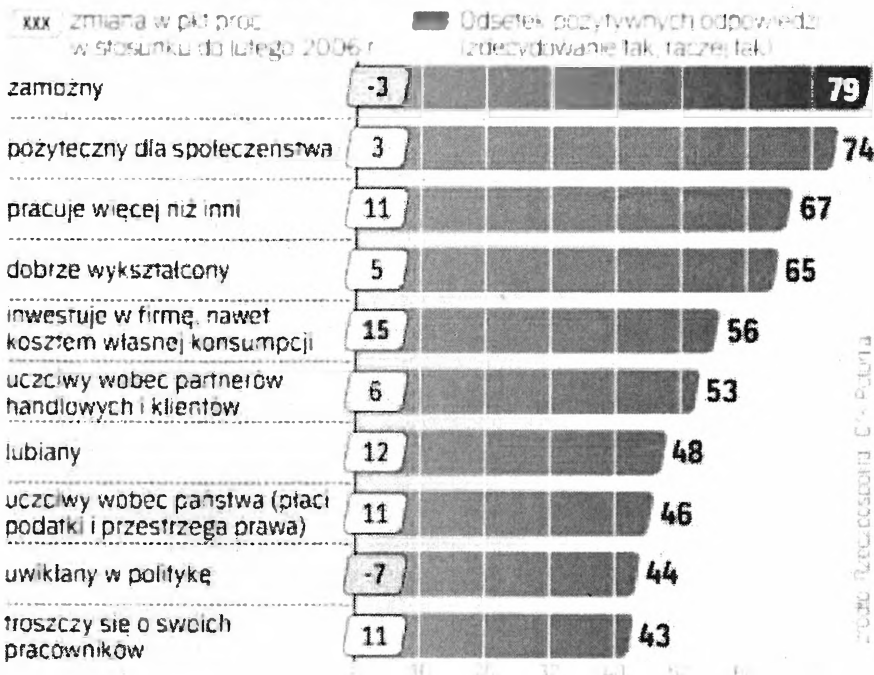




rosłych Polaków przez GfK Polonia dla Rzeczypospolitej, które zaprezentowane zostały w artykule Aleksandry Biały „Przedsiębiorcy coraz bardziej lubiani” (Biały, 2009, s. 1).¹⁰

Wykres.1

Czy typowy prywatny przedsiębiorca w Polsce jest



Źródło: Rzeczpospolita, GfK Polonia

Źródło: Rzeczpospolita, Biały A., Przedsiębiorcy coraz bardziej lubiani 21-11-2009, http://www.rp.pl/artykul/9,395075_Przedsiębiorcy_coraz_bardziej_lubiani.html

Wyniki badań wskazują na poważną zmianę w postrzeganiu zaangażowania, pracowitości, gotowości do inwestycji, a także uczciwości polskich przedsiębiorców i dbałości o pracowników. Zaskakujący może wydawać się fakt, iż dopiero w ostatnich latach zaczyna być społecznie dostrzegana trudna droga do sukcesów, którą musieli przejść polscy przedsiębiorcy. Sukcesy te są niejednokrotnie wynikiem wieloletnich wyrzeczeń i determinacji w dążeniu do celu. Ikony „gospodarczych potęg”, legendarne postaci świata biznesu stanowią tu dobry przykład-ale prawidłowości zgodnie z którymi działali

¹⁰ Biały A., Przedsiębiorcy coraz bardziej lubiani, Rzeczpospolita 21.11.2009

http://www.rp.pl/artykul/9,395075_Przedsiębiorcy_coraz_bardziej_lubiani.html,

data pobrania 10.11.2010

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego





z powodzeniem odnieść można do wielu „zwykłych przedsiębiorców”. Gdyby na przełomie XIX i XX w. istniała już lista Forbes 400, John Davison Rockefeller królowałby na jej pierwszej pozycji. Żyjąc niemal 100 lat, przetrwał całe dziesięciolecie zabójczej konkurencji w bezwzględnym przemyśle naftowym, który pomógł zbudować. Początkowe sukcesy firmy były zasługą niezwykłej energii Rockefellera i zwracaniu przez niego uwagi na szczegóły, które przeszło do legendy. Wspominał później „Nie zapomnę, jak bywałem głodny w tamtych dniach. Dnie i noce spędzałem na dworze. Kiedy było trzeba, biegałem po dachach wagonów.”¹¹ W artykule Bieli czytamy jednak, że wciąż jedna piąta Polaków uważa tę grupę zawodową za nieprzydatną społecznie, co szczególnie podkreśla Bolesław Rok z Centrum Etyki Biznesu Akademii Leona Koźmińskiego. Zwraca uwagę, komentując badania, na niepokojąco wysoki odsetek takich ocen wśród młodzieży licealnej. Zaskakujące jest, że aż jedna trzecia osób w wieku 15 – 19 lat uważa, iż przedsiębiorcy nie są pożyteczni dla społeczeństwa. Może to oznaczać, że kształtowanie tak pożądanego kompetencji jaką jest przedsiębiorczość wymagać będzie jeszcze bardzo wielu nakładów społecznych i finansowych. Negatywne stereotypy na temat przedsiębiorców, które są smutną pozostałością po PRL, trochę drgnęły, twierdzi Jacek Santorski. Dziś (w 2010 r.) aż 70 proc. Polaków wierzy w przydatność przedsiębiorców dla społeczeństwa, a aż połowa badanych rodziców chce, by ich dzieci były przedsiębiorcze. Powoli kształtuje się w Polsce etos biznesmena, ale jeszcze trochę czasu minie, zanim zaczniemy szanować i podziwiać ludzi skłonnych do podejmowania biznesowego ryzyka.¹²

Od dwustu lat na propagowanie przedsiębiorczości w skali globalnej duży wpływ wywierały Stany Zjednoczone. Amerykańskie mity, a przed wszystkim wzorce osobowe zachęcały do aktywności, zaradności i odpowiedzialności, odwagi oraz podejmowania ryzyka. Wysoka ranga wolności, nobilitacja biznesu i zarządzania, brak historycznych feudalnych obciążeń również sprzyjały wykształceniu się przedsiębiorczego społeczeństwa, podobnie jak masowa migracja rzutkich, zdrowych i odważnych ludzi. W efekcie powstało społeczeństwo, które „ma już przedsiębiorczość w genach”.¹³ Jak słusznie zauważa T.C. Forbs, wnuk B.C. Forbs’a „mój dziadek- ubogi szkocki imigrant, który sam

¹¹ Gross D., Forbes o największych sukcesach w świecie biznesu, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 1999, s. 41,44

¹² Pacuła P., Santorski, Polski przedsiębiorca jest kobietą, Menstream, 2010-08-12, data pobrania 1.11.2010

<http://menstream.pl/ludzie-rozrywka/santorski-polski-przedsiębiorca-jest-kobieta,1,654108.html>

¹³ Oleksyn T., Zarządzanie kompetencjami. Teoria i praktyka, Walters Kluwer business, Warszawa 2010, s. 79





do wszystkiego doszedł wierzył, że Ameryka jest krajem ogromnych możliwości(..). Jednak w pierwszych latach XX w., przed pracami mojego dziadka, pisanie o biznesie niemal całkowicie sprowadzało się do podawania suchych danych statystycznych. Prasa niewiele uwagi zwracała na ludzi, którzy stali za tymi liczbami. On jednak uważał, że kreślone sylwetki wielkich biznesmenów z jego czasów są przede wszystkim lekcją i natchnieniem dla zwyczajnych ludzi takich jak on. Opowieści te były lekcjami na temat podstawowych cnót, takich jak pracowitość, poświęcenie, ciężka praca, poleganie na sobie, ambicja odwaga, a może przede wszystkim wytrwałość. Oddając obecnie kolejne publikacje na temat ludzi biznesu w ręce czytelników T.C Forbes podkreśla, że są to książki o bohaterach. Ludziach, którzy służyli i służą społeczeństwu w takim samym stopniu jak żołnierze, sportowcy, odkrywcy czy mężowie stanu. Wytwarzając i sprzedając, organizując i finansując, odkrywając i zaspokajając potrzeby innych, bardziej niż ktokolwiek – poza nieliczną grupą tych, którzy przeszli do historii-przyczynili się do tego, kim i czym jesteśmy dzisiaj.¹⁴

Działania na rzecz wzrostu przedsiębiorczości obywateli podejmowane są także w krajach Trzeciego Świata. Znamienitym przykładem jest tu projekt, który zainicjował Muhammad Yunus, bengalski wykładowca ekonomii. W 1976 roku w ramach prowadzonych badań trafił wraz z trójką swoich studentów do wsi Dzobra, w której kobiety wytwarzały bambusowe stołki. Zarabiałały po 2 centy dziennie. Nie stać ich było na zakup materiału za 20 centów, skazane więc były na pobieranie materiału od przyszłego nabywcy. Yunus postanowił udzielić im pożyczki. Eksperyment okazał się udany i po pomyślnym powtórzeniu go w innych miejscowościach, Yunus założył Grameen Bank, udzielający mieszkańcom Bangladeszu niewielkich pożyczek na rozkręcenie drobnej przedsiębiorczości i zakup potrzebnych materiałów. Klientami Grameen Banku, który nie wymaga zastawów ani poręczeń, są najczęściej kobiety (96%), pożyczające 12-15 dolarów. Najwyższe pożyczki nie przekraczają 300 dolarów. Mimo stosunkowo wysokich odsetek spłacanych jest prawie 98% kredytów. Muhammad Yunus został w 2006 roku laureatem Pokojowej Nagrody Nobla. Uzasadnieniem przyznania nagrody Yunusowi było oświadczenie Komitetu Noblowskiego, że „nie będzie można osiągnąć trwałego pokoju, dopóki duże grupy ludności nie znajdą sposobu na wydostanie się z nędzy”. Jak widać to wychudzone barki kobiet Trzeciego Świata będą miały wielki wpływ na kontynuowanie tego procesu. Yunus zakłada, że kontynuując swoją działalność i koncentrując się na edukacji agrarnej kobiet do 2030 roku w znaczący sposób przyczyni się do zmieszenia skali głodu w tym rejonie świata, a co za tym idzie ograniczy pato-

¹⁴ Gross D., Forbes o największych sukcesach w świecie biznesu, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 1999, s. 10





logie związane z pracą kobiet i dzieci. Jak pisze Andrzej Biały w swoim artykule „Człowiek, który zaprasza cały świat do kradzieży swoich pomysłów” (Biały 2006) Muhammad Yunus swoją ideę rozpowszechnia także za granicą i zaprasza każdego do kradzieży swojego pomysłu. Właśnie taki apel usłyszała żona byłego prezydenta USA Hillary Clinton i pojechała do Bangladeszu. Z zachwytem przyglądała się działalności Grameen Banku, co zaowocowało nieoczekiwaną współpracą. Muhammad Yunus pomógł Clintonom wprowadzić system mikro-kredytów dla najuboższych mieszkańców amerykańskiego stanu Arkansas.¹⁵

Tymczasem przedsiębiorczość mieszkańców starego kontynentu pozostawia jeszcze wiele do życzenia. Jak wynika z badań przeprowadzonych na zlecenie Komisji Europejskiej w 2006 roku, blisko 60% Europejczyków nigdy nie zastanawiało się nad założeniem własnej firmy, a jedynie 45% preferuje status przedsiębiorcy. Dla porównania w Stanach Zjednoczonych aż 61% obywateli preferuje samozatrudnienie. Jak pisze Krzysztof Wach, wczesne doświadczenia przedsiębiorczości i innowacyjności mają duży wpływ na decyzję o założeniu własnej firmy. Stąd najważniejsze jest wspieranie realizacji programów przedsiębiorczości na wszystkich szczeblach edukacji, zarówno na szczeblu szkolnictwa podstawowego, średniego, jak i wyższego (na wszystkich kierunkach studiów). Absolwenci szkół wyższych oraz średnich powinni w toku nauki zdobyć umiejętności oraz wiedzę niezbędną do uruchomienia własnej działalności gospodarczej.¹⁶

Obserwując doświadczeń na arenie światowej edukacji, można dojść do wniosku, że nauka przedsiębiorczości powinna mieć charakter praktyczny i teoretyczny. Jednym ze sposobów praktycznego uczenia przedsiębiorczości jest zachęcanie młodych ludzi do możliwie wczesnego podejmowania inicjatywy na rzecz działań przedsiębiorczych. Nie chodzi tu o wytwarzanie etosu bardzo wczesnego usamodzielniania się pod względem finansowym, lecz o nabywanie wzorców zachowań pozwalających efektywnie działać na kolejnych etapach swojej drogi zawodowej. Zakres teoretyczny natomiast związany jest z przekazywaniem wiedzy na temat zasad funkcjonowania wolnego rynku, warunków koniecznych do prowadzenia działalności gospodarczej, możliwościach kredytowych, zobowiązaniach prawnych przedsiębiorców itd. Znamienitym przykładem takiej drogi edukacji przedsiębiorczości jest historia pilnego ucznia, który zarówno w praktyce jak i w szkolnych ławach uczył się przedsię-

¹⁵ Biały A., Człowiek, który zaprasza cały świat do kradzieży swoich pomysłów, Rzeczpospolita, 20.10. 2006

¹⁶ Wach K., Kształtowanie postaw przedsiębiorczych w programach nauczania, w: Wachowiak P., Dąbrowski M., Majewski B., red., Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2007, s. 123





biorczości. Jest nim Michael Dell, postać znana doskonale współczesnym użytkownikom komputerów osobistych. Michael Dell zaczął od sprzedaży gazet, a skończył na sprzedaży komputerów. To nie dzięki komputerom stał się jednak bogaty, lecz dzięki sposobowi w jaki je sprzedawał. Indywidualne podejście do klienta – to tajemnica, którą odkrył już jako licealista. Mając 12 lat podobnie jak jego rówieśnicy pasjonował się zbieraniem znaczków. Jego podejście do hobby było jednak specyficzne. Nie wymieniał się znaczkami z kolegami, lecz dopiero gdy pojawiała się konkretne zamówienie na daną kolekcję przystępował do działania. Gotowe kolekcje sprzedawał ze znacznym zyskiem. Następnie zajął się oferowaniem prenumeraty lokalnego pisma „Huston Post”, wybierając bardzo sprytnie docelowe grupy klientów wśród nowożeńców oraz ludzi, którzy w ostatnim czasie nabyli na tym terenie nieruchomości. Przygotowywał dla każdego klienta indywidualne powiadomienie, a przyjęta strategia okazała się bardzo opłacalna. W ramach szkolnych ćwiczeń z ekonomii młody Dell miał wypełnić formularz podatkowy. Własny dochód oszacował na 18 000 dolarów. Nauczycielka, sądząc że to błąd, poprawiła go wprowadzając przecinek. Była jednak bardzo zaskoczona, gdy okazało się, że licealista wypełnił druk poprawnie, a jego dochód był większe niż jej!¹⁷

W Polsce od roku 2002 jednym z zadań szkoły ponadgimnazjalnej, określonym w podstawie programowej, jest między innymi: zapewnienie uczniom możliwości uzyskania wiedzy, umiejętności i kształtowania postaw przedsiębiorczych, warunkujących aktywne uczestnictwo w życiu gospodarczym. Dla realizacji tego zadania wprowadzono w szkołach ponadgimnazjalnych nowy przedmiot – podstawy przedsiębiorczości. Danuta Raczko (Raczko 2007, s. 157) otwarcie zadaje pytanie, czy wprowadzony w 2002 roku przedmiot podstawy przedsiębiorczości stanowi wystarczający środek do kształtowania postaw przedsiębiorczych wśród uczniów. W warunkach drastycznie ograniczonej liczby godzin jakość nauczania tego przedmiotu nabiera specjalnej wagi. Osiągnięcie dobrych wyników edukacji, wymaga spełnienia kilku warunków. Po pierwsze, konieczny jest zestaw podręczników i pomocy naukowych, które nie będą tylko czystym wykładem teoretycznych formułek, ale również sposobem na znalezienie ścisłego powiązania pomiędzy nauką a praktyką. Po drugie, przedmiot prowadzony będzie przez odpowiednio przeszkolonych nauczycieli. Po trzecie, nauka podstaw przedsiębiorczości powinna znaleźć odzwierciedlenie w modelu absolwenta szkoły średniej, tym samym nauczanie tego przedmiotu powinno być właściwie uwzględnione w systemie szkolnym. Jak zauważa Danuta Raczko realizacja przedmiotu niebędącego

¹⁷ Giganci biznesu, tom 8, Biblioteka Gazety Wyborczej, Wydawnictwo Naukowe PWN SA, Warszawa 2007, s. 24-26





przedmiotem maturalnym, często spychana jest niestety na edukacyjny margines. W celu zdiagnozowania sytuacji w szkołach – w ramach prac nad modulem Ekonomia w szkole – Fundacja Młodzieżowej Przedsiębiorczości poprosiła o wypełnienie ankiety nauczycieli innych przedmiotów niż podstawy przedsiębiorczości z kilkunastu szkół w Polsce. Ankieta pozwoliła na zebranie opinii i ocen nauczycieli na temat funkcjonowania w ich szkołach edukacji ekonomicznej i kształtowania postaw przedsiębiorczych u młodzieży. Ankieta objęła 741-osobową próbę nauczycieli przedmiotów ogólnokształcących szkół ponadgimnazjalnych. Organizatorzy starali się zapewnić właściwą reprezentację regionalną i zawodową nauczycieli biorących udział w ankiecie. Zasadniczym pytaniem zadaniem w ankiecie była ocena wagi edukacji ekonomicznej w życiu codziennym. Dane zamieszczone w Tabeli 1 pokazują, że tylko 30% nauczycieli przykłada najwyższą wagę do wiedzy ekonomicznej. Z drugiej strony tylko niewielki odsetek nauczycieli uznaje wiedzę ekonomiczną za zbędną. W sumie obraz nie jest jednoznaczny i trudno jest ustalić, w jakim stopniu „niezbędność” wiedzy ekonomicznej łączona jest z „wagą”, jaką temu przedmiotowi nadaje się w szkolnej hierarchii przedmiotów. Stosunek nauczycieli do tego rodzaju edukacji jest niezwykle istotny, ponieważ nauczyciele wymagając od uczniów pełnej koncentracji zaangażowania w przyswajanie zagadnień z przedmiotów uznawanych za „ważne”, wysyłają tym samym pośrednio sygnał do swoich wychowanków, że z przedmiotów niżej klasyfikowane w szkolnej hierarchii mogą liczyć na „taryfę ulgową”.

Efektywność nauczania i kształtowania postaw w tym zakresie uwarunkowana jest umiejscowieniem przedmiotu podstawy przedsiębiorczości w organizacji pracy szkoły i zrozumieniem idei edukacji dla przedsiębiorczości przez nauczycieli innych przedmiotów. Niewykorzystanie możliwości szerokiego edukowania w zakresie przedsiębiorczości znacznie ogranicza efektywne funkcjonowanie uczniów we współczesnej rzeczywistości gospodarczej. Prawdziwy sprawdzian wiedzy i umiejętności, jak słusznie podkreśla Danuta Raczek (Raczek 2007, s. 160) widoczny jest już poza murami szkoły. Wtedy jednak jest już za późno na jakiegokolwiek ugruntowanie wcześniej przekazanej wiedzy. Tak jak w rodzinie najlepsze efekty wychowawcze daje spójne postępowanie obojga rodziców, tak i w szkole oddziaływanie nauczyciela uczącego podstaw przedsiębiorczości powinno być wspierane i wzmacniane przez innych nauczycieli.¹⁸ Pomysł na edukację, która z powodzeniem pozwala na zintegrowane kształtowanie w obszarze przedsiębiorczości (zarówno w rozumieniu zasad prowadzenia

¹⁸ Raczek D., 2:88, czyli o kształtowaniu postaw przedsiębiorczych w polskiej, w: Wachowiak P., Dąbrowski M., Majewski B., red., *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2007, s. 156-158, 160



**Tabela 1 Stopień, w jakim w modelu absolwenta szkoły uwzględnia się podstawową wiedzę ekonomiczną według nauczanych przedmiotów**

Odpowiedź	Nauczyciele przedmiotów humanistycznych		Nauczyciele przedmiotów matematyczno-przyrodniczych		Ogółem	
	liczba	procent	liczba	procent	liczba	procent
Tak, opisuje je dość szczegółowo	96	27,9	131	33,0	227	30,6
Tak, wspomina o nich zdawkowo	116	33,7	135	34,0	251	33,9
Nie	18	5,2	24	6,0	42	5,7
Trudno powiedzieć	107	31,1	90	22,7	197	26,6
Brak odpowiedzi	7	2,0	17	4,3	24	3,2
Razem	344	100	397	100	741	100

Źródło: Badanie w ramach ewaluacji programu „Ekonomia w szkole”, FMP, 2007 w: Raczek D., 2:88, czyli o kształtowaniu postaw przedsiębiorczych w polskiej szkole, w: Wachowiaka P., Dąbrowski M., Majewski B., red. Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2007, s.158

działalności gospodarczej jak i kształtowania odpowiednich postaw i wzorców zachowań) przedstawiają Gordon Dryden i Jeannette Vos w swojej książce „Rewolucja w uczeniu”. City Magnet School znajduje się w centrum tradycyjnego miasta przemysłowego Lowell w stanie Massachusetts. Szkoła ta powstała na początku lat osiemdziesiątych, a założeniem władz oświatowych i rodziców było stworzenie jednej z najbardziej niezwykłych szkół na świecie. Trzeba podkreślić, że jest ona czymś więcej niż szkołą- jest to społeczeństwo w miniaturze. Ma własny bank centralny, bank handlowy, sąd, walutę, prawników, wydawców i firmy. Publikuje własną gazetę codzienną, magazyny i roczniki, dzięki czemu jej „pracownicy” uczą się pisać jak dziennikarze i redaktorzy oraz przygotowują teksty do druku jako wydawcy i operatorzy komputerów. ”Obywatele” szkoły posługują się własną walutą przy kupowaniu i sprzedawaniu swoich usług. Przy okazji uczą się wszystkiego o stopie odsetek, depozytach bankowych oraz rachunkach zysków i strat. Tradycyj-





ne lekcje zajmują tu cztery godziny dziennie, a później szkoła przeobraża się w „mikrospołeczeństwo” Idea tej szkoły opiera się przede wszystkim na przekonaniu, że najlepszym nauczycielem jest doświadczenie. Tego typu edukacja pozwala na odnoszenie się do rzeczywistych osiągnięć i poczucia własnej wartości.¹⁹

W Polsce także słyszymy dyskusję o tym, jak działać na rzecz przedsiębiorczości młodych ludzi. Jednym z pomysłów jest wprowadzenie przedmiotu- przedsiębiorczości, do zestawu przedmiotów maturalnych. Jak czytamy w wywiadzie udzielonym przez Zbigniewa Gajewskiego z Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan (wywiad dla Gazety Prawnej z dnia 17.11.2008) zdaniem ekspertów, przedmiot wzbogacający wiedzę ekonomiczną uczniów i kształtujący postawy przedsiębiorcze musi być obowiązkowy. Polski nie stać na produkowanie kolejnego pokolenia ekonomicznych analfabetów. Zdaniem Zbigniewa Gajewskiego świat bardziej niż kiedykolwiek potrzebuje dziś ludzi przedsiębiorczych, także takich, którzy znajdą sposób na wyjście z kryzysu. Młodzi ludzie muszą znać i rozumieć mechanizmy gospodarcze, żeby w sposób świadomy uczestniczyć w życiu publicznym. Powinni też wiedzieć, jak rozliczyć się z urzędem skarbowym, na co zwrócić uwagę podczas podpisywania umowy kredytowej w banku. To są podstawowe sprawy, które musi znać człowiek z maturą. Gajewski podkreśla, że jeszcze 10 lat temu młodzi ludzie szli do koncernów, by zdobyć doświadczenie i później wykorzystać je we własnej firmie. Już w czasie studiów myśleli o rozkręceniu czegoś swojego. Tak było m.in. w przypadku twórców portalu Wirtualna Polska czy JTT. Obie firmy zakładali przecież studenci. Dziś zdarza się to coraz rzadziej. Dlatego konieczne jest, aby wychowanie przedsiębiorcze i nauka przedsiębiorczości były wpisane w system edukacyjny, tak jak to jest w USA. Tam przedsiębiorczości uczą nie tylko w szkołach biznesowych, także przyszły inżynier czy lekarz jest przygotowany do roli przedsiębiorcy. Chcemy ten amerykański model upowszechnić w Polsce, aby każdy młody człowiek, który wpadnie na jakiś genialny pomysł, umiał go zamienić na biznes. Dlatego także u nas przedsiębiorczość powinna być przedmiotem wykładowym nie tylko na uczelniach ekonomicznych. Obowiązkowo powinni uczyć się tego przedmiotu także młodzi inżynierowie, biotechnolodzy czy lekarze. Każdy z nich powinien wiedzieć, jak prowadzić firmę.²⁰

¹⁹ Dryden G., Vos J., Rewolucja w uczeniu, Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2003, s. 285-286.

²⁰ Na podstawie: Bartman K., Matura z przedsiębiorczości za siedem lat, GP 2008-11-17, pobrano: 2008-11-17

http://praca.gazetaprawna.pl/wywiady/95660,matura_z_przedsiębiorczosci_za_siedem_lat.html





Tabela 2 przedstawia zestawienie korzyści wynikających z nauki przedsiębiorczości na różnych poziomach nauczania.

Poziom nauczania	Korzyści
Poziom podstawowy	<ul style="list-style-type: none"> ✓ uświadomienie sobie możliwości wyboru różnych dróg kariery zawodowej (oraz bycia przedsiębiorcą jako jednej z nich), ✓ uświadomienie znaczenia działań podejmowanych przez przedsiębiorców dla rozwoju społecznego i gospodarczego, ✓ przyswojenie podstawowych zasad ekonomii i zasad finansowych, ✓ znajomość etapów zakładania firmy, ✓ poznawanie zasad etyki, ✓ wzrost świadomości „utruty kontroli” nad podjętymi działaniami.
Poziom średni	<ul style="list-style-type: none"> ✓ wyraźne uświadomienie roli przedsiębiorców w rozwoju kraju, ✓ zapoznawanie się z literaturą z zakresu ekonomii, zasad gospodarki kapitalistycznej, finansów, ✓ poznawanie podstaw biznesplanu, ✓ zapoznawanie się z procesem podejmowania ryzyka, ✓ odkrywanie potencjalnych szans biznesowych i poznawanie zasad szacowania kosztów związanych z ich wykorzystaniem, ✓ warsztaty na temat źródeł konfliktów i możliwości ich rozwiązywania, negocjacji, marketingu sprzedaży, ✓ reorientacja w kierunku bycia wykształconym, świadomym swoich praw konsumentem.
Poziom zaawansowany	<ul style="list-style-type: none"> ✓ wykreowanie umiejętności przedsiębiorczego myślenia, w taki sposób, aby uzyskać wiedzę na temat działań niezbędnych do założenia własnej firmy, ✓ nauka tworzenia biznesplanów, ✓ przyswajanie podstawowych umiejętności marketingowych, ✓ nauka zarządzania ryzykiem, ✓ identyfikowanie dostępnych źródeł kapitału, ✓ poznawanie metod przekształcania problemów w szansę, ✓ przyswajanie zasad HRM, ✓ przyswajanie podstawowych zasad rachunkowości, ✓ angażowanie się w praktyki etyczne w biznesie, ✓ zdobywanie wiedzy z zakresu zarządzania finansami, ✓ zdobywanie umiejętności ✓ niezbędnych na etapie zakładania firmy, ✓ zdobywanie wiedzy na temat przyczyn porażek przedsiębiorstw, ✓ szczegółowe opracowywanie poszczególnych części biznesplanu, ✓ nauka wykorzystania strategii, jako narzędzia realizacji pomysłów.

Źródło: Sołducho-Pelc L., Czy przedsiębiorczości można się nauczyć – wpływ edukacji na rozwój przedsiębiorczości, w: Wachowiak P., Dąbrowski M., Majewski B., red., Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2007, s. 221

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego





Jednak w obecnych warunkach globalnej gospodarki świata samo wykształcenie nie jest wystarczającym warunkiem powodzenia w pracy. Wielu autorów wskazuje na to, że aby wychować człowieka przedsiębiorczego należy przestrzegać kilku podstawowych zasad:

- tworzyć w rodzinie jednolity, spójny system wartości, wśród których naczelnym miejscem zajmują praca, samodzielność, odpowiedzialność, samokontrola i prospołeczność,
- stwarzać wychowankowi możliwości eksperymentowania „myślowego”, dostarczać nowej wiedzy i uczyć jej samodzielnego poszukiwania,
- umiejętnie stosować i egzekwować wymagania o takim stopniu trudności, aby pobudzić motywację osiągnięć, nie zniechęcać stałymi porażkami, ale także nie wywoływać przesadnej pewności siebie,
- podawać wzory zachowań tzn. rozsądnego ryzyka i uczyć panowania nad reakcjami emocjonalnymi, powodującymi destrukcję zachowania.²¹

Pomysłów na to jak rozwijać przedsiębiorczość ludzi jest jak widać wiele – od niezwykle innowacyjnych szkół, nowych przedmiotów maturalnych przez preferencyjne pożyczki, aż ku motywowaniu przez modelowanie i prezentację ludzi sukcesu oraz promowanie wizerunku przedsiębiorcy bohatera. Jednak **warunkiem koniecznym** wspomaganie ludzi przedsiębiorczych jest to, aby ich najpierw wyszukać – i zrobić to w sposób kompetentny, metodyczny, oparty na pewnych sprawdzonych procedurach. Przeciętny człowiek rozumie, że nabór kandydatów do klubu piłkarskiego czy chóru filharmonii preferuje tylko nielicznych, wybranych i utalentowanych, a w dziedzinie przedsiębiorczości – „nadaje się każdy”, każdy może być przedsiębiorcą. Otóż nie może. Może najpierw próbować. Jeśli nie ma określonych sprawności, będzie próbował daremnie. Jeśli więc chcemy pomagać ludziom przedsiębiorczym, najpierw ich znajdziemy, zamiast w duchu politycznej poprawności twierdzić, że przedsiębiorcą może być każdy.²² W nurt tych właśnie podstawowych działań wpisuje się współczesne doradztwo karier i realizowana w jego ramach diagnostyka dzieci i młodzieży.

²¹ Karney J.E., Psychopedagogika pracy, Wydawnictwo Akademickie „Zak”, Warszawa 2007, s. 150

²² Adamiec M., Rozwój zawodowy – przedsiębiorczość – kapitał ludzki, w: Kożusznik B. red., Zarządzanie kapitałem ludzkim wobec wejścia Polski do Unii Europejskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu śląskiego, Katowice 2005, s. 92

