

*dr Justyna Pawlak*¹

Katedra Psychologii i Dydaktyki
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wybrane psychologiczne determinanty przedsiębiorczości absolwentów w świetle koincydencji teorii rozwoju

WPROWADZENIE

Współczesny kryzys stanowi wyzwanie dla wszystkich: od rządzących i specjalistów, którzy próbują rozwiązać związane z nim problemy na poziomie globalnym, po zwykłych ludzi, którzy muszą poradzić sobie z codziennymi trudnościami, które on ze sobą niesie. Jednym z obszarów, w którym kryzys bardzo konkretnie dotyka poszczególnych jednostek jest sytuacja na rynku pracy. Problem ten jest szczególnie poważny w przypadku absolwentów. Jak podaje Główny Urząd Statystyczny – w tej grupie stopa bezrobocia w pierwszym kwartale 2014 r. wynosiła 35,6%, co oznacza, że wielu młodych ludzi wkraczających w dorosłe życie musi mierzyć się z problemem długotrwałego poszukiwania pracy lub bezrobocia. To, w jaki sposób poradzą sobie oni na rynku pracy zależeć będzie od szeregu czynników. Jeden z nich związany jest z pytaniem, czy przejawiają oni postawy przedsiębiorcze, czy raczej są bierni i czekają na to, aż ktoś z zewnątrz powierzy im jakieś zadanie czy pracę.

Celem niniejszego artykułu jest próba zestawienia sposobów radzenia sobie z kryzysem: na poziomie globalnym i na poziomie poszczególnych ludzi, poprzez przyjrzenie się temu, co teoria opisująca kryzys na makropoziomie, może powiedzieć o sytuacji jednostek i ich radzeniu sobie z warunkami, w których funkcjonują, a konkretnie skupimy się na wybranych wewnętrznych determinantach podejmowania przez absolwentów działań przedsiębiorczych, pozwalających na poradzenie sobie ze współczesnymi problemami na rynku pracy.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Psychologii i Dydaktyki, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, tel. +48 12 293 52 95, e-mail: justyna.pawlak@uek.krakow.pl

KOINCYDENCJI TEORIA ROZWOJU

Wśród wielu prób opisanego współczesnego kryzysu, jego przyczyn, objawów, konsekwencji i ewentualnych środków zaradczych wyróżnia się stanowisko Grzegorza Kołodki, gdyż postuluje ona całkowitą zmianę paradygmatu. Zdaniem tego autora „współczesny kryzys to kryzys fundamentalny. To nie jest po prostu jeszcze jeden, acz szczególnie spektakularny i ciekawy przypadek kryzysu (...). To systemowy kryzys współczesnego kapitalizmu, a dokładniej jego neoliberalnej mutacji, która wzięła w czasie ostatniego pokolenia górę w znacznej części świata. A jeśli tak jest, to samo (...) odbicie się od dna recesji i ponowne wkroczenie na ścieżkę wzrostu bynajmniej nie wystarcza by mówić o zakończeniu się kryzysu” [Kołodko, 2010a]. W swoich pracach [np. 2008, 2010b] Kołodko przedstawia obszerny materiał faktograficzny i dokonuje krytycznej analizy wielowymiarowej, kładąc nacisk na rolę interdyscyplinarnego spojrzenia na problem. Kołodko podkreśla też ilość i tempo zmian, niespotykane do tej pory w historii człowieka i stwierdza, że aby zrozumieć i zobaczyć ich kierunek należy „posiąść zdolność interdyscyplinarnego ogarnięcia właściwej im wiązki, ponieważ interesujące nas procesy zachodzą na polu daleko szerszym niż to tradycyjnie obserwowane przez ekonomistów” [Kołodko, 2010c].

Nowe spojrzenie i nowy paradygmat, które proponuje Kołodko to przejście od utopijnej, jego zdaniem, teorii neoliberalizmu do koincydencji teorii rozwoju (stanowiącej ujęcie opisowe, czyli dlaczego jest tak a nie inaczej) i nowego pragmatyzmu (będącego ujęciem postulatycznym, czyli co robić, żeby było lepiej). Istota tej teorii zawiera się w zmianie patrzenia: zamiast koncentracji na głównej sile sprawczej proponuje ona koncentrację na zbiegu okoliczności (koincydencji) czynników. Opisuje ona zatem współlistnienie i współzależność różnych czynników i procesów, nie zawsze opisywalnych i policzalnych oraz postuluje budowanie indywidualnych strategii i polityk rozwoju między innymi poprzez inteligentną manipulację koincydencją w takim stopniu, w jakim to możliwe [Kołodko, 2008].

Kołodko jednak podkreśla, że „w tej teorii nie chodzi o przypadek, co słowo ‘koincydencja’, a więc jakby ‘zbieg okoliczności’ może sugerować. Rzecz nie w przypadkowości, ale w kompozycji, albo inaczej, w strukturze czynników. Może być ona przypadkowa, ale może – i po części powinna – być świadoma. Idzie zatem o kombinację uwarunkowań rozwoju, o ich konkretny spłot przesądzający o tym, że określone zjawisko czy proces może zaistnieć” [Kołodko, 2010c]. Nie mamy tu zatem do czynienia z determinizmem i uznaniem, że ostatecznie o wszystkim decyduje przypadek, a zadaniem człowieka jest tylko odczytanie co z czym się zbiegło. Teoria koincydencji, zdaniem Kołodki, „nie jest bierną interpretacją procesów rozwojowych, ale punktem wyjścia ich twórczego kształtowania” [Kołodko, 2010c].

Teoria ta w dużym stopniu otwiera się na inne nauki, sięgając do ich metod analizy i syntezy, gdyż zdaniem jej twórcy podejście interdyscyplinarne bardzo wzbogaca pole obserwacji. Kołodko prezentując swoją teorię podkreśla, że

„chodzi tu o nieortodoksyjną teorię ekonomii, a nawet szerzej, teorię nauk społecznych, zorientowaną na praktykę” [Kołodko, 2010a]. Jako osiem głównych, konstytutywnych cech koincydencji teorii rozwoju wymienia:

- 1) „Odejdźcie od wszelkiego dogmatyzmu jako intelektualnego gorsetu i czynnika zbyt jednostronnie ukierunkowującego poszukiwanie odpowiedzi na konkretne pytania.
- 2) Niepodporządkowywanie się na ślepo żadnej ideologii, ani linii politycznej, lecz poszukiwanie obiektywnej prawdy bez ulegania mądrości konwencjonalnej i prawdzie konsensualnej.
- 3) Zaniechanie wszystkoistycznych prób tworzenia uniwersalistycznej teorii wzrostu gospodarczego poprzez skierowanie uwagi na specyficzne cechy zjawisk i procesów związanych integralnie z reprodukcją makroekonomiczną.
- 4) Ujęcie interdyscyplinarne nakładające na tok myślenia ekonomicznego rozważanie z obszarów innych nauk, w szczególności historii, studiów o przyszłości, geografii, prawa, socjologii, psychologii, nauk o zarządzaniu, nauki o sieci.
- 5) Szerokie stosowanie porównawczej metody analizy ekonomicznej.
- 6) Poruszanie się w wielowymiarowej przestrzeni, na którą składa się przede wszystkim konkretność historyczna, geograficzna, kulturowa, instytucjonalna, polityczna, społeczna oraz problemowa.
- 7) Odróżnianie celów od środków działania.
- 8) Elastyczność instrumentalna otwarta na różnokierunkowe poszukiwania środków zaradczych pasujących do konkretnej, specyficznej sytuacji” [Kołodko, 2008, s. 320].

Autor teorii kładzie nacisk na szukanie nie stereotypowych czy dogmatycznych, lecz przede wszystkim skutecznych rozwiązań. Uznaje on pragmatyczne podejście za „cechę absolutnie nadrzędną w koincydencji teorii rozwoju” [2008, s. 320], podkreślając, że „tak długo jak proponowane interpretacje bądź remedia nie stoją wobec siebie w sprzeczności należy je kojarzyć” [Kołodko, 2008].

Przedstawiając swoją teorię Kołodko mówi oczywiście przede wszystkim o skali globalnej, niemniej jednak warto sobie zadać pytanie, jakie implikacje niesie koincydencji teoria rozwoju na poziomie funkcjonowania jednostki: co mówi o czynnikach wpływających na efektywność jej działania i radzenia sobie z trudnościami związanymi z koniecznością odnalezienia się na tak trudnym obecnie rynku pracy? Czy proponuje jakieś postawy? Na co kładzie nacisk?

PODMIOTOWE DETERMINANTY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Jak zostało powiedziane, jednym z kluczowych czynników wpływających na efektywność jednostki w radzeniu sobie z poszukiwaniem pracy jest przedsiębiorczość. Jest ona kompetencją złożoną, a jej posiadanie i stopień nasilenia zależy od wielu uwarunkowań, zarówno zewnętrznych, jak i podmiotowych.

W literaturze przedmiotu podkreśla się znaczenie uwarunkowań zewnętrznych [np. Adamkiewicz-Drwiłło, 2007], w mniejszym natomiast stopniu zwraca się uwagę na uwarunkowania wewnętrzne związane z cechami, zasobami, motywami, wzorcami zachowań przedsiębiorców: obecnych lub przyszłych. Z pewnością to, czy dana jednostka podejmie działania przedsiębiorcze zależy będzie od wielu zewnętrznych czynników, m.in. od tego, czy potrafi sobie poradzić z barierami ekonomicznymi, prawnymi, społecznymi czy kadrowymi [por. Krajewski, 1999], niemniej jednak należy zauważyć, że podejmowanie działań przedsiębiorczych uwarunkowane jest przede wszystkim jej wewnętrznymi predyspozycjami. Czynniki zewnętrzne mogą sprzyjać lub, przeciwnie, zniechęcać jednostkę do wykazywania się przedsiębiorczością, mogą wpływać na dynamikę i kierunek tych działań, jednak to determinanty wewnętrzne ostatecznie zadecydują o tym czy wykona ona konkretne działanie czy też nie. Te podmiotowe uwarunkowania przedsiębiorczości młodych ludzi związane są z cechami osobowości, motywacją, oczekiwaniami, a także z doświadczeniami, które do tej pory zdążyli zdobyć, edukacją czy zasobami związanymi z wpływem otoczenia społecznego (np. poczucie wsparcia, doświadczenie związane z przedsiębiorczością wyniesione z domu czy grupa znajomych stanowiąca sieć kontaktów). Wszystkie one współwystępują wpływając na rodzaj i efektywność podejmowanych (lub przeciwnie – zaniechanych) działań.

Zdaniem Bauma, Frese oraz Barona [2007] psychologia przedsiębiorczości powinna odpowiadać na trzy podstawowe pytania badawcze:

1. Jacy ludzie i dlaczego tylko niektórzy dostrzegają okazje na rynku?
2. Jacy ludzie i dlaczego tylko niektórzy decydują się na zostanie przedsiębiorcami, na zakładanie firmy?
3. Jacy ludzie i dlaczego tylko niektórzy przedsiębiorcy tworzą takie firmy, które szybko wzrastają i osiągają sukces rynkowy?

Jak widać, w pytaniach tych mamy do czynienia z kolejnymi stadiami skutecznego działania przedsiębiorczego, od dostrzeżenia okazji do działania, przez podjęcie decyzji o działaniu, do osiągnięcia w tym działaniu sukcesu. Każdy z tych etapów wymaga nieco innych predyspozycji i kompetencji, niemniej jednak, jednym z kluczowych czynników wpływających na to czy dana osoba będzie gotowa do wykazania się przedsiębiorczością jest jej przekonanie, że potrafi to zrobić i że ma wpływ na otaczającą ją rzeczywistość. Związane jest ono między innymi z tym, czy ma ona poczucie sprawstwa i czy czuje się podmiotem własnych działań [Pawlak, 2012]. Przy nawet najbardziej sprzyjających okolicznościach, osoba, która postrzega siebie jako pionek, niemający wpływu na przebieg wydarzeń, nie będzie w stanie podjąć działań przedsiębiorczych i ich kontynuować.

Z punktu widzenia psychologii szczególnie ciekawym w działaniach przedsiębiorczych jest moment przejścia od fazy intencji i wymyślenia planu do fazy podjęcia decyzji i konkretnego działania. Podjęcie konkretnej decyzji i wytrwanie w niej wymaga od przedsiębiorcy „długotrwałego i intensywnego zaangażowania, podejmowania ryzyka, działania w warunkach niepewności i połączenia

dość sprzecznych ze sobą umiejętności: wytrwałego podążania w stronę przyjętego ambitnego celu oraz elastyczności polegającej na reagowaniu na dynamicznie zmieniającą się rzeczywistość [Łąguna, 2010, Ratajczak, 2012]. Ta pewna wewnętrzna sprzeczność cech idealnego przedsiębiorcy powoduje, że w różnych pracach można odnaleźć całe listy pożądaných predyspozycji.

Z podłużnych badań² Kaczmarek [2014], przeprowadzonych z zastosowaniem Inwentarza Osobowości Neo-Pi-R autorstwa Costy i McCrae wynika, że osoby rozpoczynające prowadzenie własnej firmy różną się od ogółu ludzi w podobnym wieku. Charakteryzuje ich większe zrównoważenie emocjonalne, aktywność, energia w działaniu, optymizm, kreatywne i otwarte spojrzenie na rzeczywistość oraz większa ambicja, orientacja zadaniowa i pracowitość. Wyniki te korespondują z wynikami metaanalizy Zhao, Seiberta i Lumpkina [2010].

Z kolei Grzegorzewska-Mischka wśród uwarunkowań podmiotowych przedsiębiorczości wymienia wiarę w siebie, optymizm, potrzebę osiągnięć, otwartość na innych i na zachodzące zmiany, wytrwałość [2010, s. 29]. Ostromięcki natomiast pisze o roli wyobraźni, zdecydowania, opanowania, asertywności, samodzielności, samowystarczalności, umiejętności pracy w zespole [2006, s. 694], a Tyszka podkreśla, że osoba przedsiębiorcza wykracza poza ustalone schematy i ograniczenia związane z rolą zawodową [1997, s. 106]. Jest też otwarta na zmiany, gotowa do innowacji i transgresji [Strzałecki, 2011]. Osoby przedsiębiorcze wyróżniają się również kreatywnym stylem działania związanym z giętkością struktur poznawczych, wewnętrzną sterownością, wysokim poziomem samorealizacji i siłą ego [Domurat, 2011]. Z punktu widzenia koincydencji teorii rozwoju szczególnie istotne wydają się być: kreatywność, wykraczanie poza utarte schematy i otwartość na zmiany, które pozwalają na „pozbycie się gorsetu” i „nieuleganie mądrości konwencjonalnej” (por. pierwsza i druga z wymienianych przez Kołodkę głównych, konstytutywnych cech koincydencji teorii rozwoju) oraz bycie elastycznym (por. cecha ósma).

Jest sprawą niepodlegającą dyskusji, że w czasach przemian gospodarczych i rynkowych myślenie twórcze jest szczególnie istotne i pomocne. Wiąże się też ono z taką umiejętnością, jaką jest postrzeganie problemów jako okazji, a nawet wychwytywanie ich zanim staną się problemami. Kreatywność pozwala efektywniej funkcjonować w sytuacji zmienności, pomaga także radzić sobie w sytuacji, w której grozi niepowodzenie, która to zdolność jest nie do przecenienia w prowadzeniu własnej działalności. Według Masłowa postawa twórcza wiąże się m.in. z wysoką wrażliwością i zdolnością w postrzeganiu, zapamiętywaniu i przetwarzaniu informacji za sprawą wyobraźni, intuicji i myślenia dywergencyjnego, określaných jako zachowania heurystyczne [Masłow, 1990, s. 87].

² Badania podłużne, inaczej badania longitudinalne, psychologiczne badania tych samych osób prowadzone i powtarzane przez dłuższy czas. Pozwalają m.in. badać rozwój cech i predyspozycji oraz ich zmiany w czasie.

Wiąże się ona też z niezależnością myślenia i odchodzenia od schematów, co pozwala jednostce podejmować decyzje nie pod wpływem presji otoczenia. Zdaniem Brzozowskiego przedsiębiorczość już niemal z definicji jest związana z twórczym myśleniem, gdyż by być efektywną musi prezentować nowatorskie podejście, polegające na szukaniu coraz bardziej skutecznych sposobów działania na rynku, zapewniających wyższą użyteczność produktów i usług oraz większą efektywność gospodarowania [Brzozowski 2007, s. 197].

Kreatywność, związana z giętkością i oryginalnością myślenia, jest umiejętnością, którą można rozwijać, a zatem jednostka może mieć wpływ na to czy stanie się ona jednym z jej zasobów. W pierwszych latach życia dziecka naturalna tendencja do kreatywności może zostać wzmocniona lub stłumiona przez rodziców czy edukację, niemniej jednak młodzi dorośli mogą sami starać się rozwijać swoje twórcze myślenie. Przypadek kreatywności pokazuje, że często uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne przedsiębiorczości przenikają się nawzajem i oddziałują na siebie. Dzieje się też tak w przypadku aspiracji, potrzeb i oczekiwań, które są wewnętrznymi uwarunkowaniami przedsiębiorczości, jednak w dużym stopniu kształtowane są przez otoczenie zewnętrzne, np. rodziców, nauczycieli. Kołodko [2008] podkreśla także rolę mediów, które wpływają na to, co dana jednostka uważa, za oczywiste, właściwe lub pożądane. Pojawia się zatem pytanie, czy jednostka ma cechy, które pozwalają się od ich wpływu dystansować. Oznacza to, że wspomniana już siła *ego* i niezależność myślenia może mieć znaczący wpływ na motywację jednostki i rodzaj wybranych działań.

Umiejętność podejmowania decyzji i dystansowania się od opinii innych mogą być także istotne, zwłaszcza w przypadku człowieka młodego, w radzeniu sobie z reakcją otoczenia na podejmowane działania. Zdarza się bowiem, że reakcja ta nie zawsze jest życzliwa i wspierająca. Jak pokazują badania Glinki nad kulturowymi uwarunkowaniami przedsiębiorczości w Polsce [2008] przedsiębiorca nie jest postacią jednoznacznie pozytywną. Przekaz ten może dwutorowo wpływać na jednostkę: z jednej strony oddziałując na jej cele i przekonania (czyli uwarunkowania wewnętrzne), a z drugiej dając swój wyraz właśnie w reakcji otoczenia (uwarunkowania zewnętrzne). W przypadku młodego człowieka wsparcie otoczenia (zarówno jego brak, jak i nadmiar zainteresowania „doradców”) może znacząco wpłynąć na to czy uda mu się zainicjować i rozwinąć działalność gospodarczą.

Innym, zarówno zewnętrznym, jak i wewnętrznym czynnikiem, który wpływa na podejmowanie działań przedsiębiorczych i rozwija ku temu predyspozycje, a który również jest związany z najbliższym otoczeniem jednostki, są tradycje rodzinne w zakresie przedsiębiorczości i wyniesione z domu umiejętności. Dotyczy to między innymi zdolności planowania, zarządzania sobą, zarządzania czasem, radzeniem sobie ze stresem, czy współpracy z innymi i nawiązywaniem nowych kontaktów. Wiąże się także z gotowością do podejmowania ryzyka oraz tolerancją na mniejszą stabilność i przewidywalność.

Kolejnym czynnikiem, który ma wpływ na gotowość młodego człowieka do podejmowania działań przedsiębiorczych jest jego wiedza i doświadczenie wyniesione ze szkoły. Oczywiście od razu pojawia się pytanie, jak tej przedsiębiorczości go nauczano, sama bowiem nauka zasad przedsiębiorczości bez stworzenia okazji do praktykowania postawy przedsiębiorczej może nie przynieść oczekiwanych rezultatów. Jak pisze Oleksyn, „długotrwałe zajmowanie się tylko nauką – na przykład uczenie się bez przerw od szkoły podstawowej do uzyskania stopnia doktora – może sprawić, że tak prowadzony człowiek, podejmujący pierwszą pracę już w średnim wieku (według Eurostatu młody pracownik to człowiek w wieku od 15–24 lat) będzie trwale niezdolny do bycia dobrym przedsiębiorcą i do efektywnego funkcjonowania w biznesie w samodzielnych rolach” [Oleksyn, (<http>)]. Należy zatem zwrócić uwagę na rolę praktycznej nauki przedsiębiorczości i motywowania starszej młodzieży szkolnej i studentów do podejmowania działań przedsiębiorczych nie tylko na polu zawodowym, bo na to we wcześniejszych latach nie pozwala ich wiek, a w późniejszych utrudniać może ilość nauki, ale np. prospołecznym. Zdobyte w ten sposób doświadczenie może stać się cennym zasobem jednostki, wspierając jej poczucie sprawczości i motywując do dalszych działań. Jednak, jak wiadomo, niezależnie od wysiłków i chęci nauczyciela, ostatecznie to od danej osoby będzie zależeć jaką wiedzę i jakie umiejętności wyniesie ona ze szkoły.

Podsumowując należy stwierdzić, że istnieje wiele zmiennych, związanych z podmiotowymi uwarunkowaniami, które wpływają na podejmowanie działań przedsiębiorczych. Koincydencji teoria rozwoju sugeruje, żeby na te współistniejące czynniki nie patrzeć jako na niezmiennie warunki, ale jako na podlegające, choćby w pewnym stopniu, zmianie i modyfikacji. Jak zostało powiedziane, postuluje ona budowanie indywidualnych strategii rozwoju, między innymi poprzez inteligentną manipulację koincydencją w takim stopniu, w jakim to możliwe. Być może zatem dana osoba nie ma idealnych predyspozycji osobowościowych, wsparcia w otoczeniu społecznym lub pomysłu, może jednak zastanowić się, które z tych czynników może wypracować lub zmienić (np. przez pracę z psychologiem czy coachem, szkolenia, współpracę z kimś kto wniesie takie predyspozycje i zasoby, których jej brakuje itp.). Wydaje się jednak, że aby mogła to zrobić, aby miała motywację i przekonania, że takie działania mają sens musi, przynajmniej w pewnym stopniu towarzyszyć jej poczucie podmiotowości, bycia rzeczywistym autorem swojego życia, a nie jedynie pionkiem poruszonym przez potężne, niezależne od jej woli, siły.

PODSUMOWANIE

Koincydencji teoria rozwoju proponuje zmianę paradygmatu związaną z przejściem od koncentracji na czynnikach do koncentracji na współwystępowaniu czynników, a także, poprzez inteligentną manipulację tą koincydencją, postuluje aktywne budowanie indywidualnych strategii i polityki rozwoju. Podejście takie,

zdaniem Kołodki, powinno zaowocować nie tylko intelektualnie, ale i materialnie. Nowy pragmatyzm, będący postulatywnym elementem tej teorii nakazuje dbać o szerokie spektrum źródeł wiedzy, doświadczeń, inspiracji i pomysłów oraz o poszukiwanie przede wszystkim skutecznych rozwiązań, nawet jeśli byłyby one nieortodoksyjne czy niestandardowe. Postawa przedsiębiorcza w świetle tej teorii musi zatem cechować się dużą otwartością na nowe rozwiązania, elastycznością i twórczością. Ważną jest także świadomość jednostki, że istnieje cały wachlarz czynników wpływających na to, czy podejmie ona działania przedsiębiorcze, oraz że na część z nich może ona wpływać, by zgodnie z ideą teorii Kołodki manipulować ich koincydencją. Umiejętność zatem dostrzeżenia na jaką zmienną i w jaki sposób można wpłynąć w dużym stopniu przekładać się będzie na skuteczność jednostki, pod warunkiem, że wykaże się ona gotowością do działania i przekonaniem o możliwości wpływu na swoje życie.

LITERATURA

- Adamkiewicz-Drwiłło H.G., 2007, *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości. Determinanty i narzędzia zdobywania przewagi konkurencyjnej*, PWN, Warszawa.
- Baum J.R., Frese M., Baron R.A., Katz J.A., 2007, *Entrepreneurship as an area of psychological study. An Introduction* [w:] *Psychology of Entrepreneurship*, red. J.R. Baum, M. Frese, R.A. Baron, Psychology Press Taylor and Francis Group, New York–London.
- Brzozowski T., 2007, *Przedsiębiorczość – pojęcie polisemiczne czy niewłaściwie rozumiane? Próba systematyzacji* [w:] *Rola przedsiębiorczości w aktywizacji gospodarczej*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa.
- Domurat A., 2011, *Przedsiębiorczość a kreatywność i innowacyjność* [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość: teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, red. A. Strzałecki, Academica Wydawnictwo SWPS, Warszawa.
- Glinka B., 2008, *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Grzegorzewska-Mischka E., 2010, *Współczesne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Kaczmarek M., 2014, *Cechy osobowości jako predyktor motywacji i skuteczności działań przedsiębiorczych*, „Problemy zarządzania” Vol. 12 (45), http://pz.wz.uw.edu.pl/sites/default/files/artykuly/pz_1_2014_kaczmarek.pdf (stan na 16.10.2014 r.).
- Kołodko G.W., 2010a, *Neoliberalizm i światowy kryzys gospodarczy*, „Ekonomista” nr 1, [http://www.pte.pl/pliki/2/12/Neoliberalizm_kryzys_EKONOMISTA_1_2010\(12.03.2010\).pdf](http://www.pte.pl/pliki/2/12/Neoliberalizm_kryzys_EKONOMISTA_1_2010(12.03.2010).pdf) (stan na dzień 16.10.2014 r.).
- Kołodko G.W., 2010b, *Świat na wyciągnięcie myśli*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2010c, *Panta rhei*, „Przegląd”, 28 października, <http://www.przegladygodnik.pl/pl/node/15662> (stan na dzień 16.10.2014 r.).
- Kołodko G.W., 2008, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.

- Krajewski K., 1999, *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. IPiS, Warszawa
- Laguna M., 2010, *Przekonania na własny temat a aktywność celowa. Badania nad przedsiębiorczością*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Maslow A., 1990, *Motywacja i osobowość*, PAX, Warszawa.
- Oleksyn T. *Przedsiębiorczość jako kategoria złożona. Jak ją rozwijać?* http://pz.wz.uw.edu.pl/sites/default/files/artykuly/problemy_zarzadzania_38_512.pdf s. 19 (stan na dzień 16.10.2014 r.).
- Ostromięcki A., 2006, *Wywoływanie postawy twórczej w procesie rozwoju przedsiębiorczości* [w:] *Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne*, red. K. Jeremczuk, PWSZ, Tarnobrzeg.
- Pawlak J., 2012, *Rozwój zawodowy a autokreacja* [w:] *Podmiotowość człowieka w organizacji*, red. M. Motyka, J. Pawlak, Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków.
- Ratajczak Z., 2012, *Przedsiębiorczość w kontekście ogólnej teorii działania* [w:] *Przedsiębiorczość. Źródła i uwarunkowania psychologiczne*, red. Z Ratajczak, Difin, Warszawa.
- Strzałecki A., 2011, *Style twórczego zachowania w przedsiębiorczości* [w:] *Innowacyjna przedsiębiorczość: teorie, badania, zastosowania praktyczne, perspektywa psychologiczna*, red. A. Strzałecki, Academica Wydawnictwo SWPS, Warszawa.
- Tyszka T., 1997, *Psychologia zachowań ekonomicznych*, PWN, Warszawa.
- Zhao H., Seibert S.E., Lumpkin G.T., 2010, *The Relationship of Personality to entrepreneurial intentions and performance. A Meta-analytic review*, "Journal of Management" No. 36.

Streszczenie

Artykuł podejmuje problem psychologicznych determinant przedsiębiorczości, w kontekście, jaki prezentuje koincydencji teoria rozwoju Grzegorza Kołodki. Na współczesnym rynku pracy, tak trudnym dla absolwentów, postawa przedsiębiorcza jest jednym z kluczowych czynników wpływających na sukces zawodowy młodych ludzi. Ponadto wpływa ona także na ich sposób funkcjonowania w świecie i aktywne angażowanie się w różnego rodzaju działania pozazawodowe. Zależy ona z jednej strony od predyspozycji osobowych danej jednostki i jej wewnętrznych zasobów, a z drugiej od czynników zewnętrznych, w tym także od wsparcia otoczenia i edukacji. Koincydencji teoria rozwoju proponuje zmianę paradygmatu związaną z przejściem od koncentracji na czynnikach do koncentracji na współwystępowaniu czynników, a także, poprzez inteligentną manipulację tą koincydencją, postuluje aktywne budowanie indywidualnych strategii i polityki rozwoju. Nowy pragmatyzm, będący postulatywnym elementem tej teorii nakazuje dbać o szerokie spektrum źródeł wiedzy, doświadczeń, inspiracji i pomysłów oraz o poszukiwanie przede wszystkim skutecznych rozwiązań, nawet jeśli byłyby one nieortodoksyjne czy niestandardowe. Postawa przedsiębiorcza w świetle tej teorii musi zatem cechować się dużą otwartością na nowe rozwiązania, elastycznością i twórczością. Ważną jest także świadomość danej osoby, że istnieje cały wachlarz czynników, które wpływają na jej gotowość do podjęcia działań przedsiębiorczych, oraz, co ważniejsze, że na część z nich może ona wpływać, by manipulować ich koincydencją.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, determinanty przedsiębiorczości, koincydencji teoria rozwoju

Psychological Determinants of Entrepreneurship in the Context of Coincidence Theory of Development

Summary

This paper addresses the problem of the psychological determinants of entrepreneurship in the context of Grzegorz Kołodko's coincidence theory of development. In today's job market, so difficult for graduates, entrepreneurial attitude is one of the key factors influencing the professional success of young people. In addition, this attitude also affects the way they function in the world and their active involvement in various non-work activities. The entrepreneurial attitude depends on a given individual's personal predisposition and internal resources, and also on external factors, including education and support of their environment.

The coincidence theory of development proposes a paradigm shift associated with a transition from a focus on factors to focus on the coexistence of factors, and intelligent manipulation of coincidence. The theory advocates active building of individual strategies and of development policy. The new pragmatism proposed by this theory requires taking care of a wide range of sources of experiences, inspiration and ideas and seeking above all effective solutions, even if they might be unorthodox or unconventional. An entrepreneurial attitude in the light of this theory must therefore be characterized by flexibility, creativity and a great openness to new solutions. It is important that a given person be aware of a whole range of factors affecting their readiness to undertake entrepreneurial activities, and, more importantly, that the person can influence some of them in order to manipulate their coincidence.

Keywords: entrepreneurship, determinants of entrepreneurship, coincidence theory of development

JEL: A 120