

Spostrzeganie spójności sytuacyjnej przez osoby przedsiębiorcze i osoby bezrobotne

Mariusz Perlak*

Wydział Pedagogiki i Psychologii, Uniwersytet Śląski, Katowice

PERCEPTION OF THE SITUATIONAL INTEGRITY BY ENTREPRENEURS AND UNEMPLOYED

These research were about verification an idea of the model of perception of situational integrity, based on Tomaszewski conception of situation. It was made with group of entrepreneurs and unemployed persons. Main question was: do entrepreneurs would differ from unemployed persons with the perception of own situation during solving the task of being self-supported? There was made an assumption that solving it is related with higher level of perceived situations elements: conditions (economic, information, social) implemented actions, the task itself, as adequate to each other and to the persons capabilities. The results confirm that assumption, and shows that entrepreneurship persons will be focusing, during own situation analyze, on things and capabilities they bear, unemployed persons, on the things they are shy of, so on the ideal conditions. Those research is the first step to the further exploration of the model of situational integrity.

WPROWADZENIE

Teoria sytuacji Tadeusza Tomaszewskiego spełnia wiele wymagań, stawianych przez współczesną psychologię, jako naukę o aktywności człowieka. Jest ogólna, obejmująca szeroki zakres aktywności, ma charakter systemowy i jest pojemna. Spełniając warunek spójności, jest jednocześnie otwarta na nowe propozycje i uzupełnienia, zachęcając do konkretyzacji tez ogólnych. (Ratajczak, 2000). Otwartość tej teorii zachęca do umieszczenia problemu uwarunkowań przedsiębiorczości w jej ramach. Przedsiębiorca, bowiem znajduje się w specyficznej dla niego sytuacji, która jest układem jego wzajemnych stosunków z innymi elementami jego środowiska, w określonym momencie czasu (Tomaszewski, 1975). W oparciu o tę teorię i obserwację zachowań osób podejmujących działania zaradcze i ich nie podejmujących, oraz w celu wyjaśnienia różnic pomiędzy tymi dwoma typami osób zapro-

ponowano koncepcję spostrzegania spójności sytuacyjnej. Badania, które przeprowadzono udowadniają, że sytuacja, w jakiej znalazła się dana osoba, może być, mimo niesprzyjających warunków, nadal spostrzegana jako spójna i optymalna do wykonania narzuconego zadania. To właśnie spostrzeganie elementów sytuacji jako adekwatnych do siebie, a co za tym idzie, ocenianie swoich możliwości w stosunku do obecnych elementów sytuacji (warunków, czynności i zadań) jako wystarczających stanowi różnicę pomiędzy osobami, które podejmują się danego zadania (w tym wypadku mam na myśli zadanie usamodzielnienia się), którym jego wykonanie przychodzi bez trudu i potrafią odnaleźć się w każdej, nawet najmniej optymalnej sytuacji, a tymi, którym sprawia to wiele problemów. Przykład przedsiębiorców pokazuje, że potrafili oni w sposób optymalny poradzić sobie z sytuacją usamodzielnienia się, natomiast osoby bezrobotne nie wykonały tego zadania w sposób umożliwiający im samodzielne życie, są one skazane na pomoc społeczną. Główne pytanie badawcze dotyczy różnic w spostrzeganiu spójności sytuacyjnej przez osoby przedsiębiorcze i osoby bezrobotne.

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Mariusz Perlak, Wydział Pedagogiki i Psychologii, Uniwersytet Śląski, ul. Grażyńskiego 53, 40-126 Katowice.
e-mail:mariuszperlak@gmail.com

DEFINICJA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

We współczesnej nauce istnieje wiele poglądów na temat przedsiębiorczości, bardzo trudno zatem o zgodę badaczy, co do definicji przedsiębiorcy, oraz przedsiębiorczości. Jak piszą Macko i Tyszka (2002): „Choć otoczeni jesteśmy przedsiębiorcami, natrafilibyśmy na trudności próbując podać kompletną listę cech odróżniających ich od innych ludzi”. O różnicach w definiowaniu przedsiębiorcy decyduje dziedzina nauki, z jakiej dana definicja się wywodzi. Do niedawna przedsiębiorczość leżała tylko w kręgu zainteresowań ekonomistów, zwracali oni głównie uwagę na funkcję, jaką pełni przedsiębiorca (Mill, 1984; Schumpeter, 1960; i inni) zarówno w gospodarce, jak i w najbliższym otoczeniu. Zwraca się w nich przede wszystkim uwagę na kierowanie i organizowanie pewnego przedsięwzięcia. W ekonomii (za: Encyklopedia Powszechna PWN) przedsiębiorczość jest ujmowana jako swoista forma pracy, bądź jako czwarty (oprócz ziemi, kapitału i pracy) czynnik produkcji. W psychologii przedsiębiorczość traktowana jest jako pewna dyspozycja, kompleks cech osobowości predysponujący do zachowań przedsiębiorczych. Wśród badaczy psychologii przedsiębiorczości dominuje poszukiwanie specyficznych cech osobowości przedsiębiorcy, które najlepiej opisują tę grupę ludzi (McClelland, 1961; Davidsson, 1991; Stewart, 1995; Levin, Leginsky, 1990; Brandstätter, 1997; Schmitt-Röddermond, 2001; Korunka, Frank, Lueger, Mugler, 2003; Wesołowska, 2003). W szczególności podkreślają oni rolę trzech dominujących sfer: gotowości do podejmowania ryzyka – co jest wielokrotnie wymieniane jako podstawowa cecha (Macko, Tyszka, 2002; Tyszka, 1997; Brockhaus, 1980; Studenski, 2004; Busenitz, 1999; Brandstätter, 1997; Shane, Locke, Collins, 2003; Miner, Raju, 2004; Stewart, Roth, 2001); motywacji osiągnięć (McClelland, 1961; Collins, Hanges, Locke, 2004; Stewart, 1995; Diaz, Rodriguez, 2003; Skarżyńska, Chmielewski, 1998; Levin, Leginsky, 1990; Rauch, Frese, 2000; Korunka, Frank, Lueger, Mugler, 2003; Hansemark, 2003; Carland, Carland, 1997; Shane, Locke, Collins, 2003, Strzałecki, Czołak, 2005), oraz poczucia umiejscowienia kontroli (Hansemark, 2003; Rauch, Frese, 2000; Korunka, Frank, Lueger, Mugler, 2003; Stewart, 1995; Levin, Leginsky, 1990; Carland, Carland, 1997; Tyszka, 1997; Shane, Locke, Collins, 2003).

W tym badaniu ujęto przedsiębiorcę jako osobę, która przede wszystkim w pewnych warunkach (fizycznych, informacyjnych i społecznych) podej-

muje się zadania założenia firmy i aby to osiągnąć wykonuje odpowiednie czynności. Zgodnie z tym przedsiębiorca jest osobą, która znajduje się w sytuacji przedsiębiorczości, ze względu na aktywność podmiotową, co znaczy wykonuje czynności prowadzące do tworzenia nowej wartości, ponosząc koszty i ryzyko (finansowe, społeczne i psychiczne), oraz otrzymując gratyfikację, zarówno materialną, jak i psychiczną. Pod pojęciem wartości rozumiano subiektywnie postrzeganą część środowiska, która stanowi obiekt pożądania przynajmniej jednej osoby. Dzięki tak przyjętej definicji można umieścić przedsiębiorcę w sytuacji przedsiębiorczej, określam jej psychologiczny charakter, a także nie umniejszam roli właścicielom małych firm, którzy także uczestniczą w procesie przedsiębiorczości (por. Hisrich, Peters, 1998). Przedsiębiorczość natomiast rozumiano, jako proces, poprzez który dostrzeżone są możliwości stworzenia pewnej wartości, ocenione są nakłady, oraz zyski płynące z jej stworzenia, oraz wymienione są one na inne wartości (por. Shane, Vankataraman, 2000).

KONCEPCJA SPÓJNOŚCI SYTUACYJNEJ

Teoria sytuacji Tomaszewskiego zakłada, że dana sytuacja człowieka określona jest przez jej elementy składowe oraz ich cechy, przez stan poszczególnych elementów w określonym momencie czasu oraz przez wzajemne stosunki, jakie w tym momencie zachodzą między jej elementami (Tomaszewski, 1975).

Podstawą budowy modelu spójności sytuacyjnej jest teza, że „dla zachowania się człowieka w określonej sytuacji jest rzeczą ważną, czy ocenia on wartość poszczególnych elementów swojej sytuacji i możliwości ich osiągnięcia lub unikania zgodnie z obiektywnym stanem rzeczy, czy też przecenia je, lub niedocenia, a nawet w ogóle ich nie dostrzega” (Tomaszewski, 1975). Analizując sytuację człowieka należy nie tylko brać pod uwagę jej aspekt bodźcowy, ale przede wszystkim zadaniowy, gdzie sytuacja jest polem, w którym człowiek rozwija jakąś działalność, realizując określone zadanie. Zachowanie, które człowiek realizuje jest jednocześnie reakcją na tę sytuację i jej rozwiązaniem. Sytuacje zadaniowe, a niewątpliwie sytuacja przedsiębiorcy taką jest, określone są przez to, jak człowiek spostrzega układ zależności między elementami jego otoczenia, oraz między tymi elementami a nim samym, jak go rozumie i jak go ocenia (Tomaszewski, 1975). Spostrzeganie i ocenianie tego układu zależności stało się po części podstawą budowy kon-

cepcji spostrzegania spójności sytuacyjnej. To jak człowiek spostrzega, oraz jak ocenia adekwatność elementów sytuacji do siebie powinno determinować stopień, w jakim człowiek odnajduje swoje zadanie, oraz tworzy własną koncepcję czynności, które doprowadzą go do rozwiązania.

Spójność sytuacyjna występuje wtedy, kiedy warunki (fizyczne, informacyjne, społeczne) spostrzegane są jako adekwatne do kompetencji człowieka, umożliwiają wykonywanie odpowiednich czynności, które prowadzą do wykonania określonego zadania. Jest ona elementem poznawczym człowieka, a nie obiektywnym stanem rzeczy. Jest sposobem, w jaki podmiot sytuacji ocenia swoją rolę w stosunku do innych jej elementów. Spójność sytuacyjna jest pośrednim konstruktem pomiędzy sytuacją normalną a sytuacją idealną. W sytuacji normalnej poprzez wielokrotne powtarzanie się jej doszło do pewnego ustabilizowania warunków, człowieka, czynności i samego zadania, w sytuacji optymalnej wszystkie elementy są w najlepszej z możliwych konfiguracji, sytuacja spójna natomiast jest po części sytuacją normalną, to znaczy elementy w niej obecne są wobec siebie adekwatne, a po części optymalną, gdzie osoba spostrzega warunki jako umożliwiające wykonanie danego zadania. Dostrzeganie spójności sytuacyjnej jest zdeterminowane tym jak człowiek postrzega swoją rolę w danej sytuacji, oraz czy potrafi sprecyzować zadanie, jakie ma do wykonania, dopiero wtedy można mówić o pełnej sytuacji spójnej. Podstawą analizy spójności sytuacyjnej jest obecność czterech elementów sytuacji:

- człowieka, jako element wyróżniony, podmiot świadomy swoich celów i dążeń jakie chce osiągnąć poprzez pracę;
- zadań, sformułowanych przez instytucję i stanowiących treść obowiązków pracownika, która staje się przedmiotem wymiany świadczeń z instytucją. W przypadku przedsiębiorcy specyfika tego elementu polega na dwoistej naturze zadań. Z jednej strony są one rzeczywiście narzucone przez instytucje, które umożliwiając przedsiębiorcy względnie niezależne działanie, wymagają od niego podjęcia określonych kroków, a z drugiej są odkryte przez niego, ocenione i zrozumiane, narzucone sobie w trakcie rozpoznawania elementów sytuacji;
- czynności, które pracownik musi wykonać, jeśli chce wypełnić podjęte zadania, składające się na kompetencje pracownika. Ocena własnych czynności w przypadku przedsiębiorcy jest o tyle trudna, że informacje zwrotne doty-

czące ich prawidłowości są albo niedostępne, albo bardzo oddalone w czasie, stąd ich ocena polega raczej na przekonaniu o słuszności podjętych czynności, niż jak to ma miejsce w przypadku pracownika, na odbiorze informacji o swojej skuteczności ze strony zwierzchników;

- warunków, (zarówno fizycznych, jak i społecznych), w których przebiegają czynności i są realizowane zadania. Jak pisze Tomaszewski (1993) „warunki, to takie cechy obiektów, stanów rzeczy, lub procesów, których istnienie stwarza możliwość lub niemożliwość zachodzenia czegoś innego”. Do wymienionych warunków fizycznych i społecznych należałoby dodać także warunki informacyjne, to znaczy posiadane informacje na temat zadania, czynności, i ich efektów, oraz przyszłych relacji między poszczególnymi elementami (Ratajczak, 1981).

Człowiek, jako podmiot sytuacji spostrzega i ocenia trzy pozostałe jej elementy. Postrzega warunki, w jakich działa, zadania, jakie wykonuje, oraz otrzymuje informacje kontrolne na temat skuteczności i adekwatności wykonywanych czynności. Jednocześnie poprzez wykonywane czynności człowiek ma możliwość oddziaływania na zadania i warunki, oraz modyfikowania ich zgodnie ze swoimi możliwościami. Warunki, w jakich rozwiązywane jest zadanie, także mogą umożliwiać, bądź uniemożliwiać wykonywanie poszczególnych czynności, a także modyfikować treść zadania. Najbardziej istotna, z punktu widzenia spostrzegania sytuacji jako spójnej jest zależność między człowiekiem i zadaniem. Jednocześnie spostrzega on zadanie w otoczeniu warunków i w odniesieniu do posiadanej wiedzy na temat czynności, które umożliwią jego rozwiązanie, i ocenia je w odniesieniu do swoich możliwości, jak i sam modyfikuje jego treść dostosowując do tej oceny. To właśnie ona decyduje o zaangażowaniu się w wykonanie zadania w takiej formie, w jakiej zostało ono zastane, albo zmodyfikowania go i przededefiniowania w stosunku do tego, jaki jest rzeczywisty cel danej osoby. W sytuacji spostrzeganej jako spójnej człowiek ma wpływ na definiowanie zadań i wykonywanie ich zgodnie z osobiście przyjętym planem czynności.

PYTANIE I HIPOTEZA BADAWCZA

Problemem, który to badanie stara się rozwiązać jest adekwatność ujęcia teoretycznego spójności sy-

tuacyjnej do obserwowanych zależności. W szczególności chodziło o uzyskanie odpowiedzi na pytanie, czy założenia teoretyczne koncepcji spójności sytuacyjnej są słuszne.

Podstawowe założenie teoretyczne głosi, że osoby przedsiębiorcze, częściej będą postrzegać sytuację, w której się znalazły jako spójną, niż osoby, które nie są przedsiębiorcze. Pytanie badawcze odnosi się do tego, czy w rzeczywistości, osoby, którym udało się rozwiązać zadanie usamodzielnienia, oraz uzyskania źródła stałego dochodu, jakimi są w tym przypadku przedsiębiorcy, będą charakteryzowały się spójnością sytuacyjną, w przeciwieństwie do osób, które sobie z tym zadaniem nie poradziły, czyli osób bezrobotnych?

Poradzenie sobie z zadaniem, nawet najprostszym, wymaga od osoby oceny własnych możliwości. Osoby, które mają zamiar założyć nowe przedsiębiorstwo także muszą ocenić własne możliwości w stosunku do warunków i zadań, w jakich im przyjdzie działać. Hipoteza badawcza zakłada, że osoby przedsiębiorcze, mimo iż stanęły w obliczu warunków takich samych, a przynajmniej podobnych jak osoby nie-przedsiębiorcze, spostrzegały je jako adekwatne do własnych możliwości.

METODA BADAWCZA

Weryfikacja hipotezy dotyczącej wpływu spójności sytuacyjnej na rozwiązanie sytuacji zadaniowej usamodzielnienia się wymagało zastosowania metody badawczej opartej na modelu *ex-post facto*, w odmianie konfirmacyjnej.

Podziału na grupy porównawcze dokonano na podstawie kryterium, jakim było rozwiązanie sytuacji usamodzielnienia się. Do badań wybrałem osoby, które należą do grupy osób przedsiębiorczych i osób bezrobotnych. Z badanymi przeprowadzono ustrukturalizowany wywiad dotyczący spostrzeganej spójności sytuacyjnej.

Po przeprowadzeniu wywiadów sędziowie kompetentni mieli za zadanie ocenić trzy części poświęcone warunkom na pięciostopniowej skali szalkowej. Ocena ta bazuje na porównaniu różnicy między warunkami realnymi, a warunkami idealnymi i odniesieniu tej różnicy na skali od warunków idealnych, do warunków skrajnie nieoptymalnych, dla danej osoby. Zakładamy, że im bliższa jest ocena warunków jako idealnych, tym większa spostrzegana spójność sytuacyjna. Wywiady zostały zakodowane przez studentów V roku psychologii po uprzednim szkoleniu, które miało na celu wyjaśnienie sędziom modelu spójności sytuacyjnej oraz sposobu kodowania odpowiedzi.

Do oceny stopnia zróżnicowania grup pod względem danego kryterium wykorzystano wskaźnik τ -Goodmana i Kruskala. „Kryteria, dla których różnicowania przewyższa wartość progową (...) przechodzą do następnej fazy analizy.” (Brzeziński, 2005, s. 441). Przyjąłem poziom istotności $p < .05$.

Po weryfikacji, czy dane kryteria okażą się istotnymi czynnikami różnicującymi badane grupy, podjęta zostanie decyzja, co do zasadności przyjęcia hipotezy badawczej. Poprzedzone to było dokładną analizą otrzymanych wyników, której celem będzie stworzenie argumentów przemawiających za całkowitym, bądź częściowym jej potwierdzeniem.

Przeprowadzenie wszystkich etapów jest niezbędne, aby można było interpretować otrzymane wyniki zgodnie z założonymi hipotezami. Model ten jest odmianą metodologicznie słabszą od eksperymentalnego, dlatego że nie pozwala na pełne kontrolowanie wszystkich czynników, zarówno losowych, jak i skorelowanych z badaniem. Ponad to wyniki badań przeprowadzonych tą metodą można generalizować tylko na populację, która posiada takie same charakterystyki jak pobrana próba (por. Brzeziński, 2005).

NARZĘDZIE BADAWCZE

Narzędzie, które zastosowano w tym badaniu to autorska metoda ustrukturalizowanego wywiadu, który przeprowadzono z osobami z obydwu grup badawczych. Wywiad dotyczył spostrzegania warunków, własnych emocji, możliwości, oraz czynności w obliczu sytuacji usamodzielnienia się. Ocena warunków polegała na porównaniu warunków realnych z idealnymi, w jakich wykonanie tego zadania byłoby możliwe bez żadnych przeszkód. Na ogólny wskaźnik spostrzeganej spójności sytuacyjnej składa się między innymi indywidualna ocena badanego emocji przeżywanych wobec zadania. Przyjąłem, że dane zadanie (w tym wypadku usamodzielnienia się) oceniane przez osobę, jako trudne i jednocześnie jako istotne, będzie rodzić w niej emocje, które określi ona jako negatywne i odwrotne, gdy zadanie będzie ocenione równocześnie jako łatwe i istotne, wtedy przeżywane przez tą osobę emocje byłyby pozytywne.

Badania przeprowadzono w okresie marzec – kwiecień 2006. Pierwszym etapem było przeprowadzenie badań pilotażowych, zostały one wykonane na próbie składającej się z 10 przedsiębiorców, 10 bezrobotnych, oraz 10 studentów psychologii IV i V roku. Pozwolił on na modyfikację pytań, usunięcia z nich stwierdzeń niezrozumiałych, oraz potwierdził trafność fasadową narzędzia.

Właściwy etap badań został przeprowadzony na próbie, dobranej celowo, składającej się z 29 przedsiębiorców, oraz 49 osób bezrobotnych z regionu Śląsko-Dąbrowskiego (badani pochodzili z miast: Katowice, Zabrze, Chorzów, Bytom, Sosnowiec i Dąbrowa Górnicza).

Podstawą ustalenia współczynnika spostrzegania spójności sytuacyjnej było założenie, że siła spostrzeganej spójności sytuacyjnej jest tym większa, im większa jest spostrzegana nieadekwatność warunków do oczekiwań względem zadania. Dzieje się tak, dlatego że spostrzeganie danej sytuacji jako spójnej jest tym trudniejsze, im warunki są mniej adekwatne do zadania. Natomiast spostrzeganie warunków, które oceniane są jako idealne, ale nieadekwatne do możliwości świadczyłoby o mechanizmie odwrotnym do spostrzegania spójności, można powiedzieć, że wręcz nieuzasadnionej niespójności sytuacyjnej. Ocena warunków dokonywana była na skali pięciostopniowej, natomiast ocena adekwatności przyjmowała dwie wartości 1 – gdy osoba twierdziła, że posiadane warunki są dla niej adekwatne i 0 – gdy osoba twierdziła, że warunki są nieadekwatne. Aby obliczyć wskaźnik spostrzeganej spójności sytuacyjnej należy posłużyć się poniższymi wzorami:

$$W_i = 6^{Ad_i} - O_i$$

Gdzie:

W_i – Spostrzegane warunki (ekonomiczne, informacyjne, społeczne)

Ad_i – Oceniona adekwatność warunków do możliwości podmiotu

O_i – Ocena warunków (ekonomicznych, informacyjnych, społecznych)

Wartość zerową współczynnik W przyjmuje, gdy spostrzegane warunki są spostrzegane jako nieadekwatne, a ich wartość jest nisko oceniona. Wartości ujemne wskazują na siłę przeciwną spostrzeganej spójności, można nawet stwierdzić, że wskazują na niespójność sytuacyjną, im wyżej ocenione warunki jako nieadekwatne, tym większe odchylenie od spostrzegania spójności. Zatem najwyższy wskaźnik osoba uzyska, kiedy warunki ocenione jako dalekie od idealnych, spostrzegane są jako adekwatne, natomiast najniższy, gdy ocena warunków będzie wskazywała na warunki idealne, a mimo to spostrzegane one będą jako nieadekwatne.

Postać wskaźnika sugeruje, że jego wartości powyżej zera wskazują na obecność spójności sytuacyjnej, gdzie im większa różnica między warunkami, tym wskaźnik ten jest wyższy. Natomiast, wartości mniejsze od zera wskazują na brak spójności sytuacyjnej, gdzie im mniejsza różnica między warunkami realnymi a idealnymi tym wskaźnik ten jest mniejszy od zera.

Z założenia modelu spójności sytuacyjnej wynika, że im większa różnica między warunkami realnymi a idealnymi, tym więcej energii należy włożyć, aby sytuacja spostrzegana była jako spójna. Wskaźnik spójności uzyskany przez osobę badaną, oznacza ilość energii włożonej przez nią w spostrzeganie spójności sytuacyjnej. Oznacza to, że osoba uzyskująca wskaźnik najwyższy wkłada jej najwięcej, osoba uzyskująca wskaźnik równy zeru nie wkłada żadnego wysiłku, natomiast osoba uzyskująca wskaźnik ujemny aby zacząć spostrzegać sytuację jako spójną musi włożyć dodatkową energię o sile adekwatnej do różnicy między spostrzeganą niespójnością, a poziomem potrzebnym do spostrzegania spójności sytuacyjnej. Wzór do obliczenia spójności sytuacyjnej jest następujący:

$$S = \sum W_i + M + C$$

Gdzie:

S – siła spostrzeganej spójności sytuacyjnej

$\sum W_i$ – suma wskaźników oceny warunków ekonomicznych, informacyjnych i społecznych

M – ocena własnych możliwości

C – ocena adekwatności wykonywanych czynności

Ocena własnych możliwości i adekwatności wykonywanych czynności, dokonywana była na czterostopniowej skali. Suma tych trzech składników składała się na ogólny wskaźnik napięcia spostrzegania własnej sytuacji jako spójnej. Wskaźnik ten może przyjmować wartości od -10 do 23.

WYNIKI I INTERPRETACJA

Badania zostały przeprowadzone na jednej grupie przedsiębiorców, oraz na dwóch grupach osób bezrobotnych. Dobór dwóch grup osób bezrobotnych podyktowany był faktem, że pierwsza grupa podczas wywiadu odniosła się do sytuacji usamodzielnienia w czasie początku swojej kariery, co przypadało w wielu przypadkach na okres komunizmu. Istniała możliwość, że osoby te opisując warunki, w jakich wykonywali to zadanie mogli oceniać je

jako wyidealizowane, poprzez odniesienie ich do obecnej sytuacji. Przeprowadzone zostało ponowne badanie, które także dotyczyło sytuacji usamodzielnienia, ale w okresie po utracie pracy. Starano się do drugiego etapu dobrać te same osoby.

Sędziowie Kompetentni mieli za zadanie ocenić, w jakim stopniu dana osoba spostrzegała warunki badanej sytuacji jako idealne dla wykonywanego zadania. Zgodność sędziów mierzona była współczynnikiem W Kendalla i wyniosła .917 (przy rozpiętości współczynnika między 0 – brak zgodności, 1 – pełna zgodność), przy poziomie istotności .009 (kryterium $p < .05$).

Do zbadania różnic między grupą osób bezrobotnych i przedsiębiorców pod względem spostrzeganej spójności sytuacyjnej wykorzystano test rang Manna-Whitneya, oraz wskaźnik τ -Kruskalla-Goodmana.

Podczas pierwszego badania ujawniono różnice pomiędzy oceną warunków informacyjnych, bez istotnych różnic w ocenie warunków ekonomicznych i społecznych (Tabela 1).

Tabela 1

Wyniki testu U Manna-Whitney'a różnic w ocenie warunków: ekonomicznych, informacyjnych i społecznych między grupami przedsiębiorców i bezrobotnych w sytuacji usamodzielnienia

	Ocena warunków ekonomicznych	Ocena warunków informacyjnych	Ocena warunków społecznych
U Manna-Whitneya	404.000	339.000	386.000
Poziom istotności	-1.263	-2.299	-1.659
Poziom istotności	.207	.022	.097

Następnie weryfikacji poddano hipotezy badawcze dotyczące częstości oceny warunków, jako adekwatnych do możliwości, w grupie przedsiębiorców

i w grupie bezrobotnych. Do weryfikacji tych hipotez zastosowano testy oparte na współczynniku τ (tau) Kruskalla i Goodmana, który jest miarą kierunkową. Poziom istotności wynosi $p < .05$ (Tabela 2).

Tabela 2

Współczynniki tau Kruskalla-Goodmana dla różnic w częstości ocen warunków jako adekwatnych wśród przedsiębiorców i osób bezrobotnych

	Adekwatność warunków ekonomicznych	Adekwatność warunków informacyjnych	Adekwatność warunków społecznych
Tau	.137	.024	.068
Poziom istotności	.004	.218	.001

Powyższe wyniki wskazują, że pomiędzy osobami bezrobotnymi, oraz przedsiębiorcami istnieje istotna różnica w spostrzeganiu warunków ekonomicznych i społecznych jako adekwatnych.

Dodatkowo postanowiono przeprowadzić analizę różnic średnich ocen natężenia spostrzeganej spójności sytuacyjnej uzyskanych za pomocą wyżej opisanego współczynnika. Wyniki testu znajdują się w Tabeli 3 i 4.

Wyniki potwierdzają główne założenie modelu spójności sytuacyjnej, że osoby, którym udało się rozwiązać zadanie usamodzielnienia się będą posiadały wyższy stopień natężenia sumy czynników składających się na spostrzeganie sytuacji jako spójnej.

Ostatnia analiza porównawcza, jaką przeprowadzono dotyczyła różnic pomiędzy przedsiębiorcami, a bezrobotnymi oceniającymi sytuację usamodzielnienia się po utracie pracy. W tym wypadku otrzymane wyniki przedstawiono w Tabeli 5.

Różnice w ocenie pokrywają się w części z przewidywaniami. Osoby z porównywanych grup różniła się istotnie oceną warunków ekonomicznych

Tabela 3

Wartości natężenia spostrzeganej spójności sytuacyjnej w grupie przedsiębiorców i grupie osób bezrobotnych

Grupa badawcza	N	Średnia	Odchylenie standardowe	Błąd standardowy średniej
Bezrobotni	34	5.1176	5.00160	.85777
Przedsiębiorcy	29	8.0862	2.83495	.52644

Tabela 4

Test Levene'a oraz test *t* natężenia spostrzeganej spójności sytuacyjnej w grupie przedsiębiorców i grupie bezrobotnych

	Test Levene'a jednorodności wariancji				
	<i>F</i>	Istotność	<i>t</i>	<i>df</i>	Istotność (dwustronna)
Natężenie spostrzeganej spójności sytuacyjnej	5.591	.021	-2.950	53.582	.005

Tabela 5

Wyniki testu *U* Manna-Whitneya dla różnic w ocenach warunków pomiędzy grupą przedsiębiorców i osób bezrobotnych po utracie miejsca pracy

	Ocena warunków ekonomicznych	Ocena warunków informacyjnych	Ocena warunków społecznych
<i>U</i> Manna-Whitneya	255.000	508.000	354.000
<i>Z</i>	-3.978	-.744	-2.811
Istotność asymptotyczna (dwustronna)	.000	.457	.005

Tabela 6

Współczynniki tau Kruskalla-Goodmana dla różnic w częstości ocen warunków jako adekwatnych wśród przedsiębiorców i osób bezrobotnych z grupy drugiej

	Adekwatność warunków ekonomicznych	Adekwatność warunków informacyjnych	Adekwatność warunków społecznych
Tau	.291	.043	.061
Poziom istotności	.000	.088	.043

i społecznych. Ponownie przeprowadzono analizę tau Kruskall-Goodmana pomiędzy adekwatnością warunków do własnych możliwości (Tabela 6).

Różnice widoczne są w przypadku warunków społecznych i ekonomicznych, co w pełni potwierdza założenia przyjętego modelu.

WNIOSKI

Model spójności sytuacyjnej jest nowym spojrzeniem na teorię sytuacji Tadeusza Tomaszewskiego. Jest on jej konkretyzacją i jednocześnie stanowi wyjście do dalszych badań. Z tego względu konstrukt ten wymaga głębszej analizy, oraz dużej dozy ostroż-

ności w wydawaniu opinii na jego temat. Niniejsza praca potwierdziła, że model ten ma zastosowanie w opisie procesów spostrzegania własnej sytuacji przez osoby, które sobie z nią poradziły, oraz przeciwnie, które sobie z nią nie poradziły.

Model spójności sytuacyjnej stanowi narzędzie do przewidywania, przy zaangażowaniu w daną aktywność, tego, w jaki sposób podmiot sytuacji spostrzega swoją w niej rolę. Zwraca szczególną uwagę na jego aktywną rolę, oraz na aspekt oceny warunków sytuacji pod względem ich adekwatności do posiadanych możliwości.

Zastosowane metody, oraz procedura badawcza zaplanowane i przeprowadzone zostały z dbałością o kontrolę zmiennych ubocznych, które mogłyby wpływać na wyniki, zafałszowując otrzymane dane. Zastosowana procedura *ex post facto* pozwala na przeprowadzenie badań dotyczących zjawisk, które miały miejsce w przeszłości. Przeprowadzając badania z zastosowaniem tej procedury należy przede wszystkim zwrócić uwagę na problem wpływu innych zmiennych, nad którymi badacz nie ma możliwości kontroli. W tych badaniach ze względu na wyżej wspomniany problem, badania porównawcze zostały przeprowadzone dwukrotnie, kontrolując wpływ kontekstu, w jakim sytuacja usamodzielnienia się miała miejsce.

Uzyskane wyniki potwierdzają słuszność przyjętych hipotez, dotyczących spostrzegania spójności sytuacyjnej przez osoby przedsiębiorcze. Okazało się, że spostrzegają oni swoją sytuację jako spójną częściej niż osoby bezrobotne, i jednocześnie skupiają się na warunkach realnych, analizując dostępne im środki i zasoby, w przeciwieństwie do osób bezrobotnych, którzy opisując swoją sytuację skupiali się na sytuacji idealnej, analizując posiadane braki, które uniemożliwiają im podjęcie czynności zmierzających do wykonania zadania usamodzielnienia się.

Model spójności sytuacyjnej może mieć zastosowanie także w innych sferach, gdzie przewiduje się sukces osoby w rozwiązaniu zadań, które kształtują daną sytuację. Myślę, że model spójności sytu-

acyjnej jest równie ogólny i pojemny, jak teoria, na której został oparty (por. Ratajczak, 2000). Zbudowany model sytuacji przedsiębiorczej może służyć do przewidywania, jakim zadaniem musi podołać, oraz jakie czynności wykonywać osoba, która zaangażowana jest w działalność gospodarczą, co w konsekwencji może wyznaczać dalsze badania dotyczące kształcenia osób, które są potencjalnymi przedsiębiorcami.

LITERATURA

- Brandstätter, H. (1997). Becoming an entrepreneur – a question of personality structure. *Journal of Economic Psychology* 18, 157–177.
- Brockhaus, R. (1980). Risk-taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23, 3, 509–20.
- Brzeziński, J. (2005). *Metodologia badań psychologicznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe.
- Busenitz, L. (1999). Entrepreneurial risks and strategic decision making. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 35, 3, 325–340.
- Carland, J.W., Carland J.C., (1997). A model of Potential Entrepreneurship: Profiles and Education Implications, *JSBS*, 8, 1, Spring.
- Collins, C.J., Hanges, P.J., Locke, E.A. (2004). The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A meta-analysis. *Human Performance*, 17, 1, 95–117.
- Davidsson, P. (1991). Continued entrepreneurship: Ability, need and opportunity as determinants of small firm growth. *Journal of Business Venturing*, 6, 405–429.
- Diaz, F., Rodriguez, A. (2003). Locus of control, nAch and values of community entrepreneurs. *Social Behavior and Personality*, 31, 8, 739–748.
- Encyklopedia Powszechna PWN (źródło internetowe, stan na dzień 10 października 2005) <http://encyklopedia.pwn.pl/haslo.php?id=3963281>.
- Hansemark, O.C. (2003). Need for achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: A longitudinal study. *Journal of Economic Psychology*, 24, 3, 301–319.
- Hisrich, R.D. Peters, M.P. (1998). *Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new venture* (wyd. IV). Chicago: Irwin-McGraw-Hill.
- Korunka, C., Frank, H., Leuger, M., Mugler, J. (2003). The entrepreneurial personality in the context of resources, environment, and the startup process – A configurational approach. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 28, 4, 23–42.
- Levin, R., Leginsky, P. (1990). The independent social worker as entrepreneur. *Journal of Independent Social Work*, 5, 1, 89–99.
- Macko, A., Tyszka, T. (2002). Uwarunkowania przedsiębiorczości. *Transformacje 1-4* (31–34), 55–61.
- McClelland, D.C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Mill, J.S. (1848). *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy*. Boston: C.C. Little and Brown.
- Miner, J.B., Raju, N.S. (2004). Risk propensity differences between managers and entrepreneurs and between low- and high-growth entrepreneurs: A reply in a more conservative vein. *Journal of Applied Psychology*, 89, 1, 3–13.
- Ratajczak, Z. (1981). O znaczeniu teorii sytuacji T. Tomaszewskiego dla rozwoju psychologii pracy. W: Z. Ratajczak, W. Wosińska (red.), *Teoria sytuacji a badanie aktywności człowieka* (s. 60). *Psychologiczne problemy funkcjonowania człowieka w sytuacji pracy nr 9* (18). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Ratajczak, Z. (2000). Stres – radzenie sobie – koszty psychologiczne. W: I. Heszen-Niejodek, Z. Ratajczak (red.), *Człowiek w sytuacji stresu* (s. 69). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Rauch, A., Frese, M. (2000). Psychological approaches to entrepreneurial success. A general model and an overview of findings. W: C.L. Cooper, I.T. Robertson (red.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology* (nr 15, s. 101–142). Chichester: Wiley.
- Schmitt-Rödermund, E. (2001). *Psychological predictors of entrepreneurial success* [internet], Jena, University of Jena. Dostępne pod adresem <http://www2.uni-jena.de/swv/devpsy/projects/download/untern3.pdf> (dostępny 11 października 2005).
- Schumpeter, J.A. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: PWN.
- Shane, S., Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25, 1, 217–226.
- Shane, S., Locke, E.A., Collins, C.J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review. Special Issue: Methodological Issues in Absenteeism Research & Human Resource Management and Entrepreneurship*, 13, 2, 257–279.
- Skarżyńska, K. Chmielewski, K. (1998). Motywacja osiągnięciowa i uwarunkowania sukcesu w Polsce. *Studia Psychologiczne*, 2, 95–118.
- Stewart, W.H., Jr. (1995). *Small business owner-managers and corporate managers: A comparative study of achievement motivation, risk-taking propensity and preference for innovation*. Doctoral dissertation, <http://www.il.proquest.com/umi>. Dissertation Abstracts International Section A: Humanities and Social Sciences, 56, 5-A, 1883.
- Stewart, W.H.J., Roth, P.L. (2001). Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology*, 86, 1, 145–153.
- Strzałecki, A., Czołak, D. (2005). Osobowościowe i temperamentalne czynniki warunkujące osiągnięcie sukcesu w przedsiębiorczości. *Przegląd Psychologiczny*, 48, 2, 133–151.
- Studenski, R. (2004). *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice: Wyd. Uniwersytetu Śląskiego.
- Tomaszewski, T. (1975). *Psychologia* (Wyd. 6). Warszawa: PWN.
- Tomaszewski, T. (1993). O możliwościach człowieka w sytuacji przemian społecznych. *Kolokwia Psychologiczne*, 2, 13–21.
- Tyszka T. (1997). *Psychologia zachowań ekonomicznych*. Warszawa: PWN.
- Wesołowska, E. (2003). *Psychologiczny portret prywatnego przedsiębiorcy*. Olsztyn: Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego.