

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I RYZYKOWANIE^{1,2}

Anna Macko
Tadeusz Tyszka *

Centrum Badań Decyzyjnych i Psychologii Ekonomicznej,
Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania
im. L. Koźmińskiego w Warszawie

Chociaż zgodnie z definicją i z potoczną obserwacją przedsiębiorcom można przypisać większą niż innym ludziom skłonność do podejmowania ryzyka, to jednak ze względu na wysoką motywację osiągnąć przedsiębiorcy nie są skłonni do podejmowania bardzo wysokiego ryzyka. Przedsiębiorcy nie są też skłonni do podejmowania każdego rodzaju ryzyka, jeżeli już, to podejmują ryzyko związane ze sprawnością raczej niż z losem. W konfrontacji z owym ryzykiem zależnym od sprawności przyjmują postawę aktywną i starają się ryzyko kontrolować. Wobec zdarzeń od nich niezależnych przedsiębiorcy nie wydają się bardziej optymistami niż inni, tj. nie przeceniają bardziej niż inni ludzie prawdopodobieństwa pozytywnych zdarzeń. To, co jednak zdaje się wyróżniać przedsiębiorców, to zauważona już przez Knighta większa niż u innych wiara w siebie.

Słowa kluczowe: optymizm, poczucie własnej skuteczności, podejmowanie ryzyka, przedsiębiorczość.

1. Czy przedsiębiorczość wymaga ryzykowania?

Jak podaje słownik Webstera (1977), przedsiębiorca jest osobą, która organizuje, zarządza i przyjmuje na siebie ryzyko firmy lub przedsięwzięcia. Zresztą w większości definicji przedsiębiorczości podkreśla się, że wiąże się ona ze

* Anna Macko, Tadeusz Tyszka, Centrum Badań Decyzyjnych i Psychologii Ekonomicznej, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie, ul. Jagiellońska 59, 03-301 Warszawa, e-mail: amacko@wspiz.edu.pl, tyszka@wpiz.edu.pl

skłonnością do podejmowaniem ryzyka. Na przykład John Stuart Mill uważał, że podstawową różnicą między przedsiębiorcami a menedżerami jest podejmowanie ryzyka. Jako pierwszy pojęcia przedsiębiorcy użył na początku XVIII wieku Richard Cantillon (za: Stewart i in. 1998). Zdefiniował on przedsiębiorcę jako osobę, która nabywa środki produkcji po określonej cenie, w celu połączenia ich w produkt, z zamiarem sprzedania w przyszłości tego produktu po nieokreślonej, niepewnej w danej chwili cenie. Podobnie Knight (1921) zauważa, że przedsiębiorca musi oszacować dwie rzeczy: (1) przyszły popyt, który pragnie zaspokoić, oraz (2) przyszłe wyniki swoich działań, za pomocą których zamierza zaspokoić ów popyt.

W zgodzie z definicjami pozostają też codzienne obserwacje. Aktywność przedsiębiorcza wiąże się z dużym prawdopodobieństwem niepowodzenia, a więc poniesienia strat. Jak podają różne statystyki, od 50% do 80% nowych firm upada w ciągu pierwszych pięciu lat ich funkcjonowania (por. Busenitz, 1999). Przedsiębiorca w przeciwieństwie do menedżera obraca własnymi zasobami finansowymi i ponosi ostateczną odpowiedzialność za swoje decyzje. Często w swoje przedsięwzięcie angażuje całe swoje zasoby finansowe, co w razie niepowodzenia oznacza bardzo znaczą stratę.

Także dane statystyczne z polskiego rynku są podobne do statystyk z innych krajów.

Statystyki GUS (2005) pokazują, że po roku działalności (przedsiębiorstwa zarejestrowane w rejestrze REGON w 2003 roku) na rynku utrzymało się 64,4% podmiotów. Po dwóch latach (firmy zarejestrowane w 2002 roku) nadal aktywnych było 44,5% przedsiębiorstw. Zaś po trzech latach, spośród 209,4 tys. nowych mikroprzedsiębiorstw zarejestrowanych w 2001 roku, utrzymało się jedynie 82,1 tys. przedsiębiorstw, czyli 39,2%.

2. Czy osoby przedsiębiorcze są bardziej skłonne do ryzyka niż inni ludzie?³

W oparciu o powyższe rozważania spodziewano się, że osoby, które otwierają własne przedsięwzięcia, charakteryzują się bardziej pozytywnymi postawami wobec ryzyka niż osoby, które takich przedsięwzięć nie podejmują, tj. nie są przedsiębiorcami. Hipoteza ta była tak narzucająca się, że mimo jej początkowych niepowodzeń w badaniach empirycznych, wykonano sporą liczbę badań, żeby ją potwierdzić. Wyniki, jak zobaczymy, okazały się niejednoznaczne.

Rzeczywiście, w badaniu Brockhousa (1980), w którym wykorzystano specjalny kwestionariusz (Kogana – Wallacha) do pomiaru skłonności do ryzyka wobec trzech grup – założycieli firm, nowo zatrudnionych menedżerów, i menedżerów, którzy właśnie awansowali, nie stwierdzono żadnych różnic między grupami. Użyty kwestionariusz Kogana – Wallacha składa się z 12 scenariuszy, przedstawiających osoby stojące przed decyzją o podjęciu ryzykownego działania. Na przykład chodzi o decyzję przyjęcia oferty zatrudnienia w nowo utworzonej firmie, której przyszłość jest niepewna. Osoba badana ma wskazać poziom prawdopodobieństwa, który usprawiedliwiłoby podjęcie ryzykownego działania (w danym przypadku przyjęcia oferty pracy). Działania opisane w kwestionariuszu dotyczą różnych sfer życia, m.in. kariery zawodowej, leczenia, inwestycji na giełdzie, małżeństwa itp. Ani w tym, ani w innym badaniu Mastersa i Meiera (1988), w którym również użyto kwestionariusza Kogana – Wallacha, nie stwierdzono żadnych istotnych statystycznie różnic w skłonności do ryzyka między właścicielami firm i menedżerami.

Wyniki te nie są łatwe do zinterpretowania. Być może rzeczywiście przedsiębiorcy nie są bardziej skłonni do ryzyka niż nie-przedsiębiorcy. Ale natychmiast pojawia się pytanie, o jakie ryzyko chodzi? W artykule Tyszki i Domurata (2004) pokazano, że można badać różne rodzaje reakcji osoby wobec ryzyka: postawy, zachowania (normatywne) przekonania. Reakcje te, jak się okazuje, nie są mocno skorelowane, tj. np. osoba ujawniająca pozytywny stosunek do ryzyka wcale nie musi „ryzykować” w poszczególnych sytuacjach. Ponadto pokazano, że stosunek do ryzyka u tej samej osoby może być różny w różnych sferach życia. Na przykład, osoba bardzo dbała o zdrowie, a więc ujawniająca niechęć do ryzyka w sferze zdrowotnej, może równocześnie ujawniać skłonność do podejmowania zachowań ryzykownych w innej sferze, powiedzmy intensywnie inwestuje na giełdzie.

Wydaje się, że cokolwiek bardziej stosowną skalą do pomiaru stosunku do ryzyka w sytuacjach biznesowych jest skala opracowana przez Jacksona. Kwestionariusz Jacksona składa się z 10 twierdzeń typu prawda – fałsz odnoszących się do ryzyka w kilku sferach (społecznej, etycznej, finansowej), z naciskiem na ryzyko w sferze finansowej. W badaniach, w których korzystano z tej skali, uzyskiwano na ogół potwierdzenie hipotezy, że przedsiębiorcy mają bardziej pozytywne postawy wobec ryzyka niż nie-przedsiębiorcy. Begley i Boyd (1987) porównali skłonność do ryzyka u 147 przedsiębiorców – założycieli firm i 92 menedżerów małych firm. Przedsiębiorcy okazali się być bardziej skłonni do ryzyka niż menedżerowie. Podobne wyniki uzyskał Carland ze współpracownikami (1995). Porównali oni skłonność do ryzyka u 114 przedsiębiorców, 347 właścicieli małych firm i 387 menedżerów. Okazało się,

że przedsiębiorcy byli bardziej skłonni do ryzyka niż właściciele małych firm albo menedżerowie. Również Stewart wraz ze współpracownikami (1999) za pomocą tego samego narzędzia porównywał skłonność do ryzyka przedsiębiorców (101 osób), właścicieli małych firm (324 osoby) i menedżerów (342 osoby). Wyniki były podobne jak u Carlanda i współpracowników – przedsiębiorcy byli bardziej skłonni do ryzyka niż właściciele małych firm i przedsiębiorcy. Okazało się nadto, że nawet właściciele małych firm w tym badaniu byli bardziej skłonni do ryzyka niż menedżerowie. Trzeba jednak odnotować, że Richard (1989, za: Stewart i Roth, 2001) porównujący skłonność do ryzyka u 40 przedsiębiorców i 41 menedżerów, za pomocą tego samego kwestionariusza Jacksona, nie uzyskał różnic między przedsiębiorcami i nieprzedsiębiorcami w stosunku do ryzyka.

Tak więc wyniki badań nie pozwalają na jednoznaczne rozstrzygnięcie, czy przedsiębiorcy rzeczywiście są bardziej skłonni do podejmowania ryzyka, czy też nie. Potrzebna wydaje się więc staranniejsza analiza zagadnienia skłonności przedsiębiorców do ryzyka. Konieczne jest przede wszystkim rozróżnienie percepcji ryzyka od podejmowania ryzyka. Ważne jest także rozróżnienie niejednorodnych kategorii ryzyka. Dwa kolejne paragrafy będą poświęcone tym rozróżnieniom.

3. Nasilenie motywacji osiągnięć a stosunek do ryzyka

Wg wielu ustaleń, ważną motywacją w działalności przedsiębiorczej jest motywacja osiągnięć. Polega ona na nastawieniu na czerpanie satysfakcji z osiągania sukcesów, z ciągłego przekraczania swoich osiągnięć itp. Atkinson (1964), który intensywnie zajmował się tą motywacją, rozwinął teorię, wg której u człowieka może zyskiwać przewagę albo potrzeba osiągnięć (czerpanie satysfakcji z osiągania sukcesów), albo potrzeba unikania porażek. Atkinson (1964) przyjął, że tendencja do podjęcia ryzykownego działania, które może przynieść sukces, jest wynikiem dwuskładowych: tendencji do osiągania sukcesu i tendencji do unikania porażek.

Tendencja do osiągania sukcesu może być wg Atkinsona określona przez następującą formułę:

$$T_s = M_s \times P_s \times Z_s$$

gdzie:

Ts jest tendencją do osiągnięcia sukcesu w działaniu;

Ms jest stałą cechą jednostki opisującą jej motywację osiągnąć;

Ps jest prawdopodobieństwem osiągnięcia sukcesu w danym zadaniu;

Zs jest wielkością pobudzenia (zachęty) do poszukiwania sukcesu dostarczaną przez dane działanie; wielkość owego pobudzenia określana jest jako: $Zs = 1 - Ps$, tj. im mniejsze jest prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu, tym większa wielkość pobudzenia (trudniejsze zadania stanowią niewątpliwie większe wyzwania).

Z kolei tendencja do unikania porażki może być wg Atkinsona określona przez następującą formułę:

$$Tp = Mp \times Pp \times Zp$$

gdzie:

Tp jest tendencją do uniknięcia porażki w działaniu;

Mp jest stałą cechą jednostki opisującą jej motywację do unikania porażki;

Pp jest prawdopodobieństwem porażki;

Zp jest nasileniem obawy przed porażką; wielkość owej obawy przed porażką określana jest jako: $Zp = -Ps$, tj. im wyższe jest prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu, tym silniejsze odczucie porażki w przypadku niepowodzenia (większe jest zakłopotanie w przypadku niepowodzenia).

Przy tych założeniach tendencja jednostki do podjęcia działania wynosi:

$$T = Ts + Tp,$$

co po przekształceniach daje:

$$T = Ps \times (1 - Ps) [Ms - Mp].$$

Z tego zaś, przy założeniu, że $P_p = (1 - P_s)$, wynika, że dla $M_s > M_p$, tj. dla jednostek z przewagą motywacji osiągnięcia sukcesu nad motywacją do unikania porażki tendencja do podejmowania ryzykownego działania jest najsilniejsza przy $P_s = 0.50$.

Mamy zatem interesującą konkluzję: jeżeli jest tak, że przedsiębiorcy charakteryzują się wysoką potrzebą osiągnięć, to powinni wybierać zadania wcale nie o najwyższym, ale raczej o umiarkowanym prawdopodobieństwie sukcesu. Konkluzja ta znalazła potwierdzenia empiryczne. Eksperymenty pokazują, że osoby uzyskujące wysokie wyniki w teście motywacji osiągnięć zachowują się zgodnie z przewidywaniami Atkinsona, tj. wybierają zadania o umiarkowanym prawdopodobieństwie sukcesu (przegląd tych eksperymentów zawierają m.in. Weiner, 1980; McClelland, 1987).

Oczywiście przewidywania te dotyczą sytuacji, w których jedyną (główną) motywacją do działania jest motywacja osiągnięć. W sytuacjach, gdy decydent jest zainteresowany zyskami i stratami finansowymi, przewidywania Atkinsona co do zachowań opartych na motywacji osiągnięć będą się nakładać na analizę sytuacji z punktu widzenia zysków i strat. Model zachowania będzie w tym wypadku bardziej skomplikowany i jak do tej pory chyba nie został nigdy opisany. W każdym razie znaczenie motywacji osiągnięć w działaniach przedsiębiorczych stanowi kolejny powód, dlaczego domniemanie, że przedsiębiorcy powinni przejawiać bardziej pozytywny stosunek do ryzyka niż nieprzedsiębiorcy, nie znajduje szerokiego potwierdzenia. A ponadto wynika stąd, że przedsiębiorcy nie są skrajnymi ryzykantami (chyba że przez nieuwagę, gdy źle spostrzegają szanse).

4. Ocena i preferowanie ryzyka

Keyes (1985) przytacza następującą wypowiedź linoskoczka, tj. osoby wykonującej wg powszechnego mniemania zawód obarczony dużym ryzykiem: „*Nie można być równocześnie ryzykantem i linoskoczkiem. Ja nie podejmuję absolutnie żadnego ryzyka*”. Wypowiedź ta sugeruje, że subiektywna ocena ryzyka i podejmowanie obiektywnie określonego ryzyka mogą się bardzo różnić. Rzeczywiście, należy rozróżniać między czyjąś oceną ryzyka a stosunkiem danej osoby do ryzyka (preferencją ryzyka). Badając czyjś stosunek do ryzyka, prosi się po prostu tę osobę o wybór ryzykownego albo pewnego (a w każdym razie mniej ryzykownego) działania. Z kolei przy badaniu czyjejś oceny ryzyka, prosi się daną osobę o ocenienie wielkości ryzyka związanego z danym działaniem. Jest oczywistym, że ocena stopnia ryzykowności zadania

albo prawdopodobieństwa sukcesu (i niepowodzenia) nie musi w żaden systematyczny sposób przesądzać o zachowaniu się osoby w danej sytuacji. Ktoś może zdecydować się na dane działanie niezależnie od tego, jak wysoko ocenia związane z nim ryzyko.

Interesujące badanie na ten temat przeprowadzili Cohen, Dearnaley i Hansel (1958). Prowadzili oni swoje badania na kursach nauki jazdy. W serii eksperymentów dawali badanym zadania polegające na próbach przejechania piętrowym autobusem między odpowiednio rozstawionymi słupkami. Zwykle, najpierw badany kierowca oceniał szanse tego, że uda mu się bezkolizyjnie przejechać autobusem przez daną bramkę (szacował, ile razy na pięć prób mu się powiedzie). Następnie podejmował samą próbę przejechania – wybierając przy tym bramkę określonych rozmiarów (a więc wybierając określony poziom ryzyka). Stosunek kierowcy do ryzyka można więc było określić tym, przy jakiej najmniejszej bramce decydował się na bezkolizyjne przejechanie. Otóż w jednym z tego typu eksperymentów podawano badanym kierowcom alkohol. Okazało się, że po alkoholu kierowcy decydowali się na podjęcie próby przejechania węższych bramek (a więc ujawniali większą skłonność do ryzyka). Równocześnie jednak, alkohol nie miał wpływu na ocenę szans bezkolizyjnego przejechania bramek. Tak więc uzyskany wynik sugeruje, że alkohol skłaniał do podejmowania większego ryzyka, ale nie zmieniał oceny ryzykowności zadania.

4.1. Podejmowanie ryzyka i optymizm

Zgodnie z teorią użyteczności, decydent ocenia sytuację ryzyka ze względu na użyteczność jej wyników i ze względu na prawdopodobieństwa, z jakimi owe wyniki są otrzymywane. Na przykład loteria o wynikach +100 zł albo -100 zł, otrzymywanych z prawdopodobieństwami $\frac{1}{2}$ posiada dla decydenta oczekiwaną wartość równą: $u(100 \text{ zł}) \frac{1}{2} + u(-100 \text{ zł}) \frac{1}{2}$. Z formuły tej wynika, że to, jak decydent oceni atrakcyjność loterii lub jakiego dokona wyboru, zależy od dwóch rzeczy. Osoba może zdecydować się na dane działanie niezależnie od tego, jak wysoko ocenia związane z nim ryzyko, ponieważ akceptuje dane ryzyko (wyraża to jej funkcja użyteczności). Ale też ocena atrakcyjności loterii i jej wybór może wynikać z odpowiedniej percepcji lub oceny prawdopodobieństwa. Np. w powyższej loterii prawdopodobieństwo otrzymania 100 zł może być spostrzegane przez decydenta jako wyższe niż $\frac{1}{2}$, powiedzmy $\frac{2}{3}$, a prawdopodobieństwo straty 100 zł może być spostrzegane przez decydenta jako niższe niż $\frac{1}{2}$, powiedzmy $\frac{1}{3}$. Teoria użyteczności nie przesądza

dza, w jaki sposób decydent spostrzega lub ocenia prawdopodobieństwa. Stąd przy tej samej loterii dwaj decydenci mogą różnie oceniać prawdopodobieństwa – powiedzmy jeden optymistycznie, a drugi pesymistycznie. W każdym razie logiczne jest mniemanie, że skłonność do podejmowania przedsięwzięć obarczonych ryzykiem jest wprawdzie czym innym niż ocena ryzyka, ale jest z tą oceną skorelowana. Bardziej optymistyczna ocena szans uzyskania pozytywnego wyniku powinna pozytywnie korelować z podejmowaniem ryzyka.

Liczne badania psychologiczne pokazują, że powszechną skłonnością, gdy chodzi o percepcję ryzyka, jest nadmierny optymizm ludzi, tj. ludzie przeceniają prawdopodobieństwo pozytywnych zdarzeń. Dla przykładu, Hoch (1985) stwierdził, że w porównaniu z rzeczywistością studenci MBA przeceniali rozmaite przyszłe pomysły dla siebie zdarzenia, takie jak liczba uzyskanych ofert pracy, wysokość pierwszych zarobków itp. Przecenianie polegało na tym, że w rzeczywistości otrzymywali później mniej (ofert, pieniędzy) niż przewidywali. W licznych badaniach (m.in. Buehler, Griffin i Ross, 1994) pokazano, że ludzie nierealistycznie planują swoje przedsięwzięcia, mianowicie niedoceniają czasu potrzebnego na wykonanie różnych zadań (wybudowanie obiektu, napisanie artykułu, przygotowanie wykładu, itp.).

Szczególnie dużo badań poświęcono tzw. zjawisku *nierealistycznego optymizmu* – tendencji do oceniania prawdopodobieństwa własnej porażki jako mniejszego niż porażki innych, a zarazem oceny prawdopodobieństwa własnego sukcesu jako większego niż sukcesu innych. Tendencje te obserwowano w odniesieniu do najróżniejszych zdarzeń. Np. ludzie wierzą, że jest mniej prawdopodobne, że to oni, a nie inni staną się ofiarą wypadku samochodowego albo napaści (Helweg-Larsen i Shepperd, 2001). Kiedy z kolei pytać o ocenę własnych zdolności czy zasług, to oceny z reguły są powyżej średniej, tak, że w niektórych dziedzinach prawie wszyscy „są powyżej średniej”, (np. w umiejętności prowadzenia samochodu – Svenson, 1981; w stanie zdrowia – Weinstein, 1980, itp.). Przewaga tych, którzy „są powyżej średniej” jest zwykle tak duża, że przy w miarę symetrycznym rozkładzie przeczy to logice.

Z faktu, że skłonność do podejmowania przedsięwzięć obarczonych ryzykiem jest związana z percepcją szans i ryzyka, niektórzy wnioskują, że przedsiębiorcy mogą dlatego właśnie podejmować ryzykowne przedsięwzięcia, że są bardziej optymistyczni niż inni, tj. przeceniają prawdopodobieństwa pozytywnych zdarzeń. Istnieją pewne dowody empiryczne wspierające to domniemanie. Palich i Bagby (1995) prosili przedsiębiorców i nie-przedsiębiorców (menedżerów) o ocenę słabych i mocnych stron różnych przedsięwzięć biznesowych i okazało się, że oceny przedsiębiorców były bardziej optymistyczne

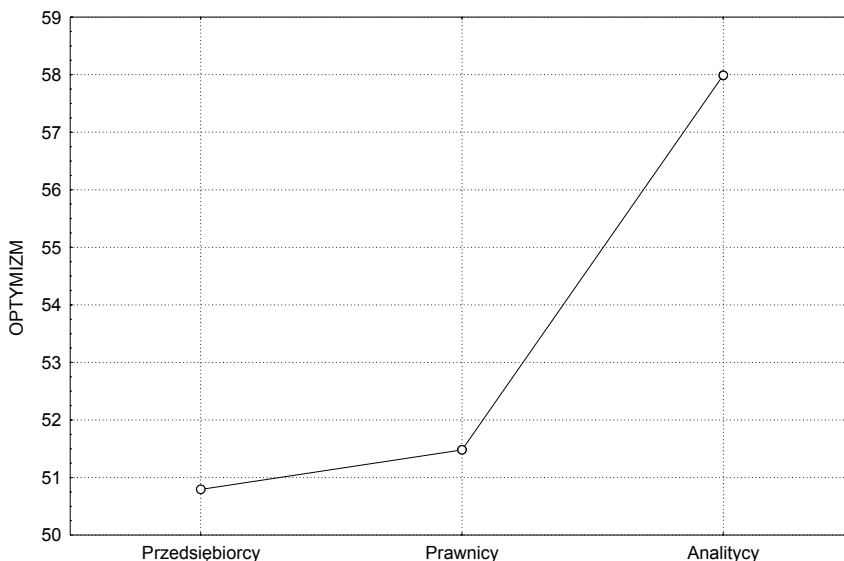
niż oceny menedżerów. Można zatem sądzić, że to ów optymizm sprawia, iż przedsiębiorcy nie dostrzegają ryzyka tam, gdzie inni je dostrzegają i podejmują w związku z tym bardziej ryzykowne decyzje.

Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorcy generalnie muszą się charakteryzować wyższym poziomem optymizmu niż inni. Sprawdzano to w specjalnym badaniu, prowadzonym w ramach prac magisterskich w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania w Warszawie (por. Jędrzejczak, 2004). Optymizm mierzono tam przy użyciu prostego kwestionariusza, w którym badani oceniali na skali szanse różnych pomysłów i niepomyślnych dla nich zdarzeń. Oto przykład:

Jak oceniałbyś swoje szanse na to, że w ciągu najbliższego roku będziesz sprawcą jakiegoś wypadku drogowego (jako pieszy lub jako kierowca).

Jak pokazuje rysunek 1, nie potwierdziło się, że przedsiębiorcy charakteryzują się wyższym poziomem optymizmu niż inni, choć efekt taki znaleziono dla analityków finansowych.

Rysunek 1. Poziom optymizmu w trzech badanych grupach: przedsiębiorców, prawników i analityków finansowych.



Kahneman i Lavallo (1993) twierdzą, że optymizm przedsiębiorców może pojawiać się nie tyle w postaci ogólnej tendencji przeceniania prawdopodobieństwa pozytywnych zdarzeń, ale może być wynikiem przyjmowania przez nich specjalnej perspektywy w odniesieniu do własnych działań. Powiedzmy, że ktoś zadaje nam pytanie o szanse sukcesu (jakkolwiek by go określić) przedsięwzięcia polegającego na otwarciu cukierni. Bez wątplenia ważną rzeczą dla dokonania takiej oceny byłaby znajomość statystyki, jak często przedsięwzięcia takie kończą się powodzeniem, a jak często porażką. Oczywiście za ważne trzeba by też uznać rozmaite specyficzne warunki, takie jak zaopatrzenie, potencjalni klienci, itp. Ale gdyby nawet wszystkie owe okoliczności towarzyszące przedsięwzięciu rysowały się bardzo optymistycznie, to fakt, że w wielu dotychczasowych przypadkach otwieranie cukierni kończyło się niepowodzeniem nie powinien być ignorowany, a raczej powinien być „wliczony” w ryzyko przedsięwzięcia. Otóż, jak to pokazali Kahneman i Tversky (1973), ludzie generalnie ulegają pułapce ignorowania ogólnych prawidłowości statystycznych, a raczej koncentrują się wyłącznie na specyficznych cechach rozważanego przedsięwzięcia. Istnieją wyniki sugerujące, że przedsiębiorcy w większym stopniu niż inni mogą podlegać temu złudzeniu. Rzeczywiście, Busenitz (1999) dawał osobom badanym zadania, w których informacja statystyczna przemawiała za wyborem jednej alternatywy (np. za zakupem maszyny zagranicznej), a informacja specyficzna (opis pojedynczego przypadku) przemawiała za wyborem drugiej alternatywy (np. za zakupem maszyny amerykańskiej). Okazało się, że w tego typu badaniach przedsiębiorcy w większym stopniu niż menedżerowie podlegali pułapce ignorowania ogólnych prawidłowości statystycznych.

Kahneman i Lavallo (1993) twierdzą, że przedsiębiorcy mają skłonność do przyjmowania innej perspektywy wtedy, gdy oceniają szanse dla innych i gdy oceniają szanse własnych przedsięwzięć. Kiedy oceniają szanse dla innych, wtedy przyjmują perspektywę zewnętrzną, przy której „liczą się” ogólne prawidłowości statystyczne. Kiedy jednak oceniają szanse własnych przedsięwzięć, to przyjmują perspektywę wewnętrzną, przy której ogólne prawidłowości statystyczne są zupełnie nie rozważane, a brane są pod uwagę wyłącznie czynniki związane z własnymi zdolnościami, umiejętnościami, sprawnością. Może to sugerować, że chęć podejmowania przedsięwzięć obarczonych dużym ryzykiem może u przedsiębiorców wynikać z ich specyficznych złudzeń w percepcji szans i ryzyka, zwłaszcza w odniesieniu do własnych przedsięwzięć. Podobne wyniki uzyskał De Bondt (1993), badając inwestorów giełdowych. Wtedy, gdy przewidywali oni zyski z własnych portfeli, to przejawiali skłonność do nadmiernego optymizmu. Kiedy jednak przewidywali przyszły poziom indeksu giełdowego, ich przewidywania były bardziej realistyczne.

5. Ryzyko zależne od losu i ryzyko zależne od sprawności decydenta

Pojęciowo łatwo jest odróżnić dwa rodzaje sytuacji ryzykownych. Jeden rodzaj sytuacji charakteryzuje się tym, że niepewne zdarzenia, które wpływają na wyniki naszego działania, są od nas całkowicie niezależne. Prototypem takich sytuacji jest większość gier w kasynie (ruletka itp.), ale do tej klasy należy także wiele decyzji ekonomicznych, w których wyniki zależą np. od stanu pogody, koniunktury ekonomicznej, itd. O sytuacjach takich mówimy, że zawierają ryzyko (czysto) losowe. Jedyne, jaką decydent może zrobić w tych sytuacjach, to oszacować owe ryzyko.

Drugi rodzaj ryzykownych sytuacji charakteryzuje się tym, że niepewne zdarzenia, które wpływają na wyniki działania decydenta, są od niego do pewnego stopnia zależne. Przykładem takiej sytuacji może być wynik egzaminu, wynik sportowy czy wygranie przetargu. O sytuacjach takich mówimy, że zawierają ryzyko zależne od zdolności, umiejętności czy sprawności decydenta.

Zachowanie ludzi w obu klasach sytuacji może być różne. Istotnie okazuje się, że generalnie ludzie ujawniają większą skłonność do podejmowania działań ryzykownych wtedy, gdy ich wynik zależy od własnych umiejętności czy sprawności, niż kiedy wynik zależy całkowicie od losu. Pokazali to m.in. Heath i Tversky (1991). Wykonali oni eksperyment, w którym najpierw dopasowali dla każdej osoby badanej jej subiektywną ocenę udzielenia trafnej odpowiedzi na pytania z pewnej dziedziny wiedzy do oceny prawdopodobieństwa jakiegoś zdarzenia czysto losowego. Następnie dawali osobom badanym do wyboru zawieranie zakładów, których wyniki zależały albo od trafności własnej odpowiedzi, albo od zdarzenia losowego, którego szansa była wyrównana z oceną trafności własnej odpowiedzi. Okazało się, że badani woleli zakłady, w których wygrana zależała od trafności własnej odpowiedzi niż zakłady, w których wygrana zależała od zdarzenia losowego. Preferencja ta była tym silniejsza, im bardziej badany czuł się kompetentny w danej dziedzinie wiedzy.

Niewątpliwie ryzyko związane z prowadzeniem przedsięwzięcia biznesowego jest związane ze sprawnością podejmującego decyzje. Tak też widzą to sami przedsiębiorcy czy menedżerowie. Shapira (1994), który prowadził intensywne wywiady z menedżerami wysokiego szczebla, stwierdził, że zdecydowanie odróżniali oni ryzyko podejmowane w biznesie, od ryzyka związanego z przypadkiem. Ryzyko, z jakim ma do czynienia przedsiębiorca czy menedżer, ma związek z jego kontrolą i zdolnościami. Oto wypowiedź jednego z menedżerów badanych przez Shapira:

Znowu, hazard zawiera elementy niepewności i pozytywnych albo negatywnych wyników. Podczas gdy menedżerskie podejmowanie decyzji opiera się na wycieczonym odgadnięciu, co najprawdopodobniej się stanie i co można zrobić, aby zapobiec negatywnemu wynikowi. Tak więc, podejmowanie decyzji jest ciągłym procesem, w którym każda decyzja jest zależna od decyzji poprzednich. Hazard ma tylko dwa wyniki: wygraną i przegraną i każda z decyzji i jej wyniki jest niezależny od poprzednich.

Podejmowanie ryzyka w tym kontekście wymaga aktywnej postawy i kontroli ze strony decydenta. Ewentualna skłonność do podejmowania ryzyka przez przedsiębiorców powinna więc wyrażać się w owej aktywnej postawie i kontroli w odniesieniu do ryzyka zależnego od sprawności.

Na specyficzną naturę niepewności, z jaką mają do czynienia przedsiębiorcy, zwracał uwagę już Knight (1921):

Przedsiębiorca rozważa celowość zaangażowania się zwiększającego jego obowiązki. Rozpatruje on mniej lub bardziej starannie tę możliwość, rozważając na ile to możliwe różne czynniki, lepiej lub gorzej mierzalne, ale końcowym wynikiem jest „oszacowanie” prawdopodobnego wyniku rozważanego przedsięwzięcia. [...] Istotnym i wyróżniającym faktem jest to, że dany „przypadek” jest całkowicie unikalny, tak że nie dysponujemy innymi przypadkami, lub wystarczającą liczbą innych przypadków, aby je ująć w tabelę i stworzyć bazę pozwalającą wyprowadzić wartość prawdopodobieństwa dla interesującego nas przypadku. (str. 15/16 maszynopisu).

Knight podkreśla więc, że sytuacje, z jakimi mają do czynienia przedsiębiorcy, nie pozwalają na ogół ocenić obiektywnych prawdopodobieństw powodzenia w podejmowanych przedsięwzięciach. W sytuacjach tych możliwe są jedynie subiektywne oszacowania. Bez wątplenia tego rodzaju oszacowania są w dużym stopniu zależne od poczucia własnej kompetencji i pewności siebie osoby dokonującej oszacowań. Knight uważał, że owa wiara w siebie (pewności siebie) jest cechą, która wyraźnie różnicuje ludzi. Można sądzić, że wyróżnia ona przedsiębiorców na tle innych.

5.1. Poczucie własnej skuteczności (self-efficacy) i pewności siebie (self-confidence)

Przypuszczenia Knighta, że wiara w siebie (pewność siebie) jest cechą, która wyraźnie różnicuje ludzi, znalazły potwierdzenie w badaniach psycholo-

gicznych Alberta Bandury. Wg Bandury (1994), spostrzegane poczucie własnej skuteczności to przekonanie ludzi, że są zdolni osiągnąć założony poziom wykonania. Poczucie własnej skuteczności ma istotny wpływ na to, co ludzie czują i myślą, co ich motywuje do działania i jak działają. Silne poczucie własnej skuteczności sprawia, że ludzie spostrzegają sytuacje trudne jako wyzwania, którym można stawić czoło, a nie jako zagrożenia, których należy unikać. Ludzie o silnym poczuciu własnej skuteczności wybierają trudne cele i wykazują wytrwałość w dążeniu do ich realizacji. Do sytuacji zagrażających podchodzą z przekonaniem, że mogą nad nimi zapanować, sprawować kontrolę. W przeciwieństwie do takich osób, osoby o niskim poczuciu własnej skuteczności unikają trudnych zadań, które spostrzegają jako zagrożenia. Mają też niskie aspiracje i szybko rezygnują z realizacji celu, gdy natrafiają na trudności. W sytuacjach trudnych koncentrują się na swoich niedostatkach, na trudnościach, jakie napotykać, i na negatywnych wynikach w większym stopniu niż na skutecznym wykonaniu zadania.

Bandura wskazuje na cztery główne źródła poczucia własnej skuteczności. Za najefektywniejszy uważany jest taki, który buduje poczucie własnej skuteczności w oparciu o doświadczenia mistrzostwa – osiągnięcia biegłości w jakimś zadaniu. Sukcesy budują szerokie poczucie własnej skuteczności, zaś porażki je podkopują, zwłaszcza gdy pojawiają się przed osiągnięciem stabilnego poczucia własnej skuteczności.

Tworzenie się silnego poczucia własnej skuteczności wymaga jednak doświadczeń w pokonywaniu trudności poprzez wytrwały wysiłek. Jeśli ludzie doświadczają tylko szybkich sukcesów, oczekują tylko szybkich sukcesów i porażka może ich łatwo zniechęcić.

Drugim źródłem tworzenia lub wzmacniania przekonań o własnej skuteczności są doświadczenia dostarczane przez modele społeczne. Możliwość obserwacji podobnych ludzi, którym udało się odnieść sukces poprzez wytrwały wysiłek, wzmacnia przekonania osoby, że posiada zdolności do poradzenia sobie w podobnych zadaniach. Oczywiście siła oddziaływania modeli społecznych zależy od spostrzeganego przez osobę stopnia podobieństwa modelu do niej.

Trzecim sposobem wzmacniania poczucia, że dana osoba ma zdolności niezbędne do odniesienia sukcesu, jest słowna perswazja. Jest bardziej prawdopodobne, że osoba, która słyszy, że ma zdolności niezbędne do odniesienia sukcesu w realizowanym zadaniu, podejmie większy wysiłek i będzie go utrzymywać, gdy pojawi się problem, a nie będzie koncentrować się na analizie własnych niedostatków.

Ostatnim ze wskazywanych przez Bandurę źródeł poczucia własnej skuteczności jest redukcja reakcji stresowych i wpływu negatywnych stanów emocjonalnych. Ludzie w ocenach własnych zdolności, kompetencji polegają częściowo na własnych stanach fizycznych i emocjonalnych. Stres, napięcie i zmęczenie może być interpretowane jako oznaki zapowiadające osiągnięcie kiepskiego wyniku, zaś negatywny nastrój obniża poczucie własnej skuteczności. Tak więc zmiana spostrzegania i interpretacji odczuwanych stanów psychofizycznych może zapobiegać obniżaniu poczucia własnej kompetencji.

Krueger i Dickson (1994) postawili sobie pytanie, czy wzrost poczucia pewności siebie podnosi prawdopodobieństwo wybrania raczej ryzykownego niż bezpiecznego kierunku działań. Testowali oni trzy założenia. Po pierwsze, że bezpośrednio informacja zwrotna o poziomie wykonania pewnego typu zadań prowadzi do wzrostu poczucia pewności siebie, swoich kompetencji w danym obszarze działań. Po drugie, że wzrost poczucia pewności siebie prowadzi do wzrostu skłonności do podejmowania ryzyka w późniejszych działaniach. Po trzecie zaś, że spostrzegana pewność siebie wpływa na spostrzeganie szans i zagrożeń, a te z kolei wpływają na późniejszą skłonność do podejmowania ryzyka.

Osobami badanymi byli studenci wyższych lat kierunków biznesowych. W pierwszej fazie badania studenci otrzymali dwa typy zadań: 8 dylematów i 8 „loterii”.

Przykładowy dylemat wyglądał następująco:

Sąsiad, z którym się przyjaźnisz od lat, jest znudzony swoją praktyką prawniczą i chce rozpocząć nowy biznes, związany z jego hobby. Zanim przekona się, czy przedsięwzięcie się powiedzie, będzie musiał zrezygnować ze swojej praktyki prawniczej, wycofać się z bycia współwłaścicielem firmy prawniczej i za-inwestować większość ze swoich zasobów finansowych oraz poświęcić siedem lat swojego życia. Jeśli mu się powiedzie, stanie się bogatym człowiekiem w twoim i jego rozumieniu. Jeśli mu się nie uda, będzie musiał zaczynać od początku, pożyczając od przyjaciół i rodziny, starszych i mądrzejszych. Sąsiad ma pełne przekonanie, że ma niezbędne umiejętności, by odnieść sukces. Jakiej szansy powodzenia wymagałbyś, zanim doradziłbyś mu zdecydowanie się na realizację pomysłu?%

Im wyższe było wskazywane prawdopodobieństwo, tym silniejsza była awersja do ryzyka.

Przykładowa „loteria” wyglądała następująco:

Rozważasz podniesienie ceny wytwarzanego przez siebie produktu.

<i>Możliwe działania</i>	<i>Oczekiwane wyniki</i>
<i>A. nie podnosisz ceny</i>	<i>100% pewności, że konkurenci nie podniosą ceny i nie stracisz żadnych klientów. Zysk = 400 000 \$.</i>
<i>B. podnosisz cenę</i>	<i>50% szans, że konkurenci także podniosą ceny i nie stracisz klientów. Zysk = 600 000 \$</i>
	<i>50% szans, że konkurenci nie podniosą ceny i stracisz klientów. Zysk = 220 000 \$</i>

Dla każdego zestawu zadań badani oceniali (1), w jakim stopniu ten typ decyzji (dylemat lub „loteria”) stanowi szansę i (2) w jakim stanowi zagrożenie. Dodatkowo badani szacowali swoje poczucie własnej skuteczności, kompetencji w podejmowaniu decyzji w zadaniach dylematach i zadaniach „loteriach”. Zadano im pytania typu: *Jeśli miałbyś odpowiedzieć na 10 pytań, takich jak te zawarte w dylematach, w ciągu 10 minut, ile dobrych decyzji byś podjął?*

Po zakończeniu tej części badania, osoby badane były przekonane, że jakość ich decyzji jest oceniana za pomocą specjalnego programu komputerowego i otrzymywali informacje zwrotne odnośnie jakości ich decyzji. Informacje zwrotne były generowane losowo, niezależnie od rzeczywistych decyzji. Informacje zwrotne podzieliły badanych na 4 grupy. W dwóch z nich badani otrzymali takie same informacje odnośnie obu typów zadań – obie pozytywne lub obie negatywne. W dwóch kolejnych jedna z informacji była pozytywna, a jedna negatywna (pozytywna dla dylematów i negatywna dla „loterii”; negatywna dla dylematów i pozytywna dla „loterii”). Osoby otrzymujące pozytywną informację zwrotną dla dylematów były informowane, że poradziły sobie „bardzo dobrze” – udzieliły 6 na 8 poprawnych odpowiedzi. Osoby otrzymujące negatywną informację zwrotną dowiadywały się, że poradziły sobie „bardzo słabo” – udzieliły 2 na 8 poprawnych odpowiedzi. Podobnie było dla „loterii”. Osoby z pozytywną informacją zwrotną były informowane, że poradziły sobie „bardzo dobrze” – dokonały 5 na 8 dobrych wyborów, a osoby z negatywną informacją zwrotną, że poradziły sobie „bardzo słabo” – dokonały 3 na 8 dobrych wyborów. Po otrzymaniu informacji zwrotnej badani przystąpili do drugiej fazy badania, identycznej z pierwszą.

Badanie Krugera i Dicksona (1994) potwierdziło wszystkie postawione hipotezy. Okazało się, że informacje zwrotne, dostarczane badanym, wpływały na ich spostrzegane poczucie własnej skuteczności, kompetencji. A więc zgodnie z koncepcją Bandury, doświadczenie powodzenia rzeczywiście prowadzi do poczucia własnej skuteczności.

Po drugie, okazało się, że poczucie własnej skuteczności było powiązane ze skłonnością do podejmowania ryzyka. Zgodnie z oczekiwaniami, osoby o wyższym poczuciu własnej skuteczności były bardziej skłonne, a osoby o obniżonym poczuciu skuteczności były mniej skłonne do podejmowania ryzyka. Co więcej, badanie pokazało, że wzrost pewności siebie w jednym obszarze (np. w zadaniach typu dylematy) miał wpływ na skłonność do podejmowania ryzyka w tym właśnie obszarze, ale nie w innym obszarze (np. w zadaniach typu „loterie”). Sugeruje to, że skutki wzrostu pewności siebie są specyficzne dla rodzaju zadania.

Wreszcie okazało się (wykonano analizę ścieżek), że wpływ zmian w poczuciu pewności siebie na skłonność do podejmowania ryzyka odbywa się za pośrednictwem zmian w spostrzeganiu szans powodzenia i zagrożeń. Wytworzenie poczucia własnej skuteczności prowadziło do wzrostu spostrzegania danej sytuacji jako szansy sukcesu i obniżało spostrzegane ryzyko (spostrzeganie sytuacji jako zagrożenia).

Podsumowując, można powiedzieć, że badanie Kruegera i Dicksona potwierdziło rozważania Knighta, że w sytuacjach zależnych od sprawności decydujące znaczenie może mieć wiara w siebie.

W następnym badaniu, wykonanym pod naszą opieką przez studentki Małgorzatę Królikowską i Aleksandrę Szymańską, postanowiliśmy sprawdzić, czy skłonność do widzenia sytuacji jako zależnej od sprawności jest tym, co różnicuje ludzi i ewentualnie wyróżnia przedsiębiorców na tle innych. Mówiąc dokładniej, w badaniu sprawdzano, czy w przypadku ryzyka zależnego od sprawności, przy planowaniu przyszłych przedsięwzięć biznesowych, a więc w sferze działalności przedsiębiorczej, przedsiębiorcy będą dostrzegali w większym stopniu niż inni, że:

- (1) sukces planowanego przedsięwzięcia zależy od zdolności i wysiłku przedsiębiorcy;

a w efekcie będą też:

- (2) wyżej oceniali szanse powodzenia przedsięwzięcia.

Osobami badanymi byli przedsiębiorcy z Opoczna i okolic ($n = 58$) oraz nieprzedsiębiorcy – studenci różnych kierunków i lat uczelni warszawskich ($n = 120$).

Osoby badane czytały opisy trzech planowanych przedsięwzięć (sklepu samoobsługowego, przydrożnego baru – restauracji i kwiaciarni). Planowane przedsięwzięcie sklepu samoobsługowego wyglądało następująco:

Mieszkaniec północno – wschodniej Polski Jan Kowalski znalazł się w sytuacji konieczności zwiększenia swoich dochodów i zastanawia się, czy otworzyć w sąsiedniej miejscowości sklep spożywczo – przemysłowy. W sąsiedniej miejscowości jest budynek – 300 mkw. po nieczynnej restauracji. Kowalski chciałby otworzyć pierwszy w tej miejscowości sklep samoobsługowy, z wydzielonym stoiskiem mięsnym i owocowo – warzywnym. Na stoisku mięsnym byłaby usługa krojenia wędlin i mielenia mięsa, czego nie ma w innych sklepach. Kowalski chciałby, żeby jego sklep był otwarty od 6.00 do 22.00, czyli znacznie dłużej niż inne sklepy w tej miejscowości. W miejscowości tej jest obecnie 6 sklepów spożywczych, w tym dwa spożywczo – przemysłowe, żaden jednak nie jest samoobsługowy. Byłby to pierwszy sklep samoobsługowy w promieniu 20 km. Budynek po restauracji znajduje się przy głównej ulicy i ma parking na kilka samochodów. Bezrobocie w okolicy jest duże, więc nie byłoby problemów ze skompletowaniem załogi, a koszty zatrudnienia pracowników byłyby niskie.

Po zapoznaniu się ze scenariuszem, badani oceniali m.in.:

- szanse powodzenia danego przedsięwzięcia (na skali od 0 do 100%);
- na ile sukces tego przedsięwzięcia będzie zależał od zdolności i wysiłku osoby planującej przedsięwzięcie (na skali od 0 do 100%).

Okazało się, że oceny szans powodzenia przedsięwzięcia i spostrzegana zależność sukcesu od zdolności i wysiłku przedsiębiorcy były ze sobą dość wysoko skorelowane. W grupie studentów korelacja między uśrednionymi dla trzech przedsięwzięć ocenami szans i spostrzeganą zależnością sukcesu od przedsiębiorcy wynosiła $r = 0.56$, a w grupie przedsiębiorców $r = 0.76$.

Tabela 1 pokazuje średnie oceny szans powodzenia dla trzech planowanych przedsięwzięć podawane przez studentów i przedsiębiorców.

Tabela 1. Średnie oceny szans powodzenia dla trzech planowanych przedsięwzięć podawane przez studentów (n = 120) i przedsiębiorców (n = 58)

	studenci	przedsiębiorcy	t	p
sklep	55,3	61,5	- 2,00	0.047
bar	49,0	59,4	- 3,38	0.000
kwiaciarnia	53,6	56,7	- 0.91	n.i.
łącznie	52,6	59,2	- 2,71	0.007

Tak więc, zgodnie z przypuszczeniami, oceny szans powodzenia przedsięwzięcia były zawsze wyższe w grupie przedsiębiorców niż nieprzedsiębiorców (studentów). Zatem potwierdziła się hipoteza 1, że przedsiębiorcy oceniali planowane przedsięwzięcia jako mniej ryzykowne niż nieprzedsiębiorcy.

Jak z kolei widać w tabeli 2, przedsiębiorcy w większym stopniu niż nieprzedsiębiorcy oceniali, że sukces planowanego przedsięwzięcia będzie zależał od wysiłku i zdolności przyszłego przedsiębiorcy. Potwierdziła się więc hipoteza 2, że przedsiębiorcy w większym stopniu niż nieprzedsiębiorcy będą uważać, że sukces przedsięwzięcia będzie zależał od zdolności i wysiłku przedsiębiorcy.

Tabela 2. Średnie oceny tego, na ile sukces będzie zależał od zdolności i wysiłku przyszłego przedsiębiorcy dla planowanych przedsięwzięć studentów (n = 120) i przedsiębiorców (n = 58)

	studenci	przedsiębiorcy	t	p
sklep	49,5	55,4	- 1,91	0.058
bar	46,9	57,7	- 3,41	0.000
kwiaciarnia	52,4	61,2	- 2,52	0.012
łącznie	49,3	58,1	- 3,65	0.000

Chen, Greene i Creek (1998) bezpośrednio porównali spostrzegane poczucie własnej skuteczności u przedsiębiorców i menedżerów. Prosilili mianowicie jednych i drugich o wyrażenie na odpowiedniej skali swojego przekonania, że poradzą sobie z różnego rodzaju zadaniami, związanymi z prowadzeniem firmy, tj. takimi, jakie pojawiają się w biznesie. Okazało się, że w przypadku niektórych zadań przedsiębiorców rzeczywiście charakteryzowało większe niż nieprzedsiębiorców poczucie własnej skuteczności. Przewaga ta dotyczyła

dwóch (z pięciu) obszarów, mianowicie, obszaru działań takich, jak: podejmowanie nowych przedsięwzięć, zdobywanie nowych rynków, przyswajanie sobie nowych metod produkcji itp., a więc działań związanych z innowacyjnością. Drugim obszarem, gdzie przedsiębiorcy przejawiali poczucie własnej skuteczności, były takie działania, jak: podejmowanie skalkulowanego ryzyka, podejmowanie decyzji w warunkach niepewności i ryzyka, podejmowanie odpowiedzialności za pomysły i decyzje oraz praca w warunkach presji i konfliktu, a więc działania związane z podejmowaniem ryzyka.

Tak więc, uzyskane wyniki pokazują, że w odniesieniu do ryzyka zależnego od sprawności przedsiębiorcy w większym stopniu niż studenci skłonni byli wiązać sukces przedsięwzięcia ze zdolnościami i wysiłkiem przedsiębiorcy, jak i wyżej oceniać szanse powodzenia planowanych przedsięwzięć (przy wysokim skorelowaniu obu ocen). Uzyskany wynik jest tym bardziej wymowny, że nie dotyczył przedsięwzięć własnych osób badanych, a tylko jakichś nieokreślonych przedsiębiorców. Zgodnie z wspomnianą wyżej tendencją, opisywaną przez Kahneman i Lavallo (1993), można sądzić, że przedsiębiorcy w jeszcze wyższym stopniu wierzyliby w szanse powodzenia, gdyby chodziło o działania związane z ich własnymi zdolnościami i wysiłkiem.

Podsumowując, potoczne przekonanie, że przedsiębiorcy charakteryzują się większą niż inni ludźmi skłonnością do podejmowania ryzyka, musi być opatrzone kilkoma zastrzeżeniami. Po pierwsze, ze względu na wysoką motywację osiągnąć przedsiębiorcy nie są skłonni do podejmowania bardzo wysokiego ryzyka (nie są skrajnymi ryzykantami). Można raczej oczekiwać, choć nie zostało to nigdzie pokazane wprost, że w swoich działaniach wybierają umiarkowany poziom ryzyka. Po drugie, przedsiębiorcy nie są skłonni do podejmowania każdego rodzaju ryzyka. W szczególności nie przejawiają nadmiernej skłonności do sytuacji ryzyka, w których wyniki zależą całkowicie od losu. Podobnie jak wszyscy preferują ryzyko związane ze sprawnością raczej niż z losem. W konfrontacji z owym ryzykiem zależnym od sprawności przyjmują postawę aktywną i starają się ryzyko kontrolować. Wobec zdarzeń od nich niezależnych przedsiębiorcy nie wydają się bardziej optymistami niż inni ludzie, tj. nie przeceniają bardziej niż inni prawdopodobieństwa pozytywnych zdarzeń. Choć prawdopodobnie podlegają tak jak inni skłonnościom do nierealistycznego optymizmu. To, co zdaje się wyróżniać przedsiębiorców, to zauważona już przez Knighta większa niż u innych wiara w siebie w sytuacjach, w których trudno o ustalenie obiektywnych prawdopodobieństw powodzenia, a jedynie można się w nich oprzeć na subiektywnych oszacowaniach. Są to bez wątpienia sytuacje, z jakimi mają zwykle do czynienia przedsiębiorcy.

Przypisy

¹ Praca finansowana ze środków: Komitetu Badań Naukowych w latach 2002–2005 jako projekt badawczy, nr 2 H01F 064 23.

² Dziękujemy paniom Małgorzacie Królikowskiej, Aleksandrze Szymańskiej i Ewie Jędrzejczak za wykonanie badań, które zostały tu wykorzystane.

³ Rekomendujemy Czytelnikowi rozdział: Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka Tomasa Zaleśkiewicza (2004) z podręcznika „Psychologia ekonomiczna”.

Bibliografia

- Atkinson, J.W. 1964. *An introduction to motivation*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Bandura, A. 1994. *Self-efficacy*. W: V.S. Ramachaudran (Ed.). „Encyclopedia of human behavior” 4: 71-81.
- Begley, T., Boyd, D. 1987. *A comparison of entrepreneurs and managers of small business firms*. „Journal of Management” 13 (1): 99-108.
- Brockhaus, R.H. 1980. *Risk taking propensity of entrepreneurs*. „Academy of Management Journal” 23 (3): 509-520.
- Buehler, R., Griffin, D., Ross, M. 1994. *Exploring the „planning fallacy”: Why people underestimate their task completion times*. „Journal of Personality and Social Psychology” 67: 366-381.
- Busenitz, L.W. 1999. *Entrepreneurial risk and strategic decision making: It’s a matter of perspective*. „Journal of Applied Behavioral Science” 35 (3): 325-340.
- Carland, J.W. III, Carland, J.W., Carland, J.C., Pearce, J.W. 1995. *Risk taking propensity among entrepreneurs, small business owners, and managers*. „Journal of Business and Entrepreneurship” 7 (1): 15-23.
- Chen, Ch., Greene, P.G., Creek, A. 1998. *Does self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?* „Journal of Business Venturing” 13: 295-316.
- Cohen, J., Dearnaley, E.J., Hansel, C.E.M. 1958. *The risk taken in driving under the influence of alcohol*. „British Medical Journal” 21: 1438-1442.
- De Bondt, W.F.M. 1993. *Betting on trends: Intuitive forecasts of financial risk and return*. „International Journal of Forecasting” 9: 355-371.
- GUS 2005. „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001-2003”. Dostępny na www: http://www.stat.gov.pl/dane_spol-gosp/finanse_pod_gosp/warunki/01-03/index.htm.

- Heath, F., Tversky, A. 1991. *Preference and belief: Ambiguity and Competence in choice under uncertainty*. „Journal of Risk and Uncertainty” 4: 5-28.
- Helweg-Larsen, M., Shepperd, J. A. 2001. *The optimistic bias: Moderators and measurement concerns*. „Personality and Social Psychology Review” 5: 74-95.
- Hoch, S.J. 1985. *Counterfactual reasoning and accuracy in predicting personal events*. „Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition” 11: 719-731.
- Jędrzejczak, E. 2004. *Ryzyko i optymizm u przedsiębiorców*. Niepublikowana praca magisterska w WSPiZ.
- Kahneman, D., Lavallo, D. 1993. *Timid choices and bold forecasts. A cognitive perspective on risk taking*. „Management Science” 39: 17-31.
- Kahneman, D., Tversky, A. 1973. *On the Psychology of Prediction*. „Psychological Review” 80: 237-251.
- Keyes, R. 1985. *Chancing it: Why we take risks*. Boston, MA: Little, Brown and Co.
- Knight, F.H. 1921. *Risk, uncertainty, and profit*. Boston MA: Hart, Schaffner & Marx; Hughton Mifflin Company. *Library of Economics and Liberty*. Dostępny na www: <<http://www.econlib.org/library/Knight/knRUPO.html>>.
- Królikowska, M. 2005. *Ocena szans dla sytuacji podejmowania działalności gospodarczej*. Niepublikowana praca magisterska w WSPiZ.
- Krueger, N., Dickson, P.R. 1994. *How believing in ourselves increases risk taking: perceived self-efficacy and opportunity recognition*. „Decision Sciences” 23: 385-401.
- Masters, R., Meier, R. 1988. *Sex differences and risk taking propensity of entrepreneurs*. „Journal of Small Business Management” 26 (1): 31-35.
- McClelland, D.C. 1987. *Human motivation*. New York: Cambridge University Press.
- Palich, L.E., Bagby, D.R. 1995. *Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: challenging conventional wisdom*. „Journal of Business Venturing” 10: 425-438.
- Richard, J.C. 1989. *A comparison of the social characteristics, personalities, and managerial styles of managers and entrepreneurs*. Niepublikowana praca doktorska, Canada: University of Windsor.
- Shapira, Z. 1994. *Risk taking, a managerial perspective*. New York: Russell Sage Foundation.
- Stewart, W.H., Carland, J.C., Carland, J.W. 1998. *Is risk taking an attribute of entrepreneurship? A comparative analysis of instrumentation*. „Proceedings of the Association for Small Business and Entrepreneurship” 51-56.

Stewart, R.H., Roth, P.L. 2001. *Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: a meta-analytic review*. „Journal of Applied Psychology” 86 (1): 145-153.

Stewart, W.H., Watson, W.E., Carland, J.C., Carland, J.W. 1999. *A proclivity for entrepreneurship: a comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers*. „Journal of Business Venturing” 14: 189-214.

Svenson, O. 1981. *Are we all less risky and more skillful than our fellow driver?* „Acta Psychologica” 47: 143-148.

Szymańska, A. 2005. *Przedsiębiorcy wobec ryzyka*. Niepublikowana praca magisterska w WSPiZ.

Tyszka, T., Domurat, A. 2004. *Czy istnieje ogólna skłonność jednostki do ryzyka?* „Decyzje” 2: 85-104.

Weiner, B. 1980. *Human motivation*. New York: Holt-Rinehart & Winston.

Weinstein, N.D. 1980. *Unrealistic optimism about future life events*. „Journal of Personality and Social Psychology” 39: 806-820.

Zaleśkiewicz, T. 2004. *Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka*. W: T. Tyszka (red.) *Psychologia Ekonomiczna*. Gdańsk: GWP.