

Sugerowane cytowanie:

Bieniok, H. (2016). Istota przedsiębiorczości osobistej w kontekście zarządzania samym sobą. *International Entrepreneurship Review* (previously published as *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*), 2(1), 65-82.

Istota przedsiębiorczości osobistej w kontekście zarządzania samym sobą

Henryk Bieniok

Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach
Wydział Zarządzania
Katedra Zarządzania i Marketingu
ul. Harcerzy Września 3, 40-659 Katowice
e-mail: henryk.bieniok@ue.katowice.pl

Streszczenie:

Przedsiębiorczość osobista, stanowiąca zbiór różnych pozytywnych cech charakteru człowieka oraz jego zachowań indywidualnych i grupowych, jest fundamentem każdej działalności gospodarczej. Głównym celem opracowania jest wyjaśnienie pojęcia i treści przedsiębiorczości osobistej oraz opisanie jej ścisłych związków z zarządzaniem samym sobą. Postawiono hipotezę, że świadome i mądre zarządzanie samym sobą jest źródłem przedsiębiorczości osobistej, a następnie każdej innej przedsiębiorczości. W opracowaniu zaprezentowano również stymulatory i hamulce przedsiębiorczości osobistej oraz podano kilka wskazówek, jak ją samemu doskonalić.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość; zarządzanie samym sobą; źródła przedsiębiorczości osobistej; stymulatory i hamulce przedsiębiorczości osobistej; elementarz przedsiębiorczości

Klasyfikacja JEL: F26

1. WPROWADZENIE

Fundamentem wszelkiej przedsiębiorczości jest w pierwszej kolejności przedsiębiorczość osobista. Niestety często brakuje jej nawet osobom bardzo wykształconym i wysoce inteligentnym. Jest ona pierwotna w stosunku do każdej innej przedsiębiorczości, a zwłaszcza przedsiębiorczości ekonomicznej. Przedsiębiorczość nie jest w pełni uwarunkowana genetycznie. Badania psychologów dowodzą, że wiele dzieci pochodzących z rodzin biznesmenów i menedżerów jest jej pozbawiona. Z kolei dysponują nią niekiedy dzieci z rodzin bardzo biednych, a nawet rozbitych. O wielu tych sprawach traktuje niniejsze opracowanie.

Głównym celem opracowania jest wyjaśnienie pojęcia i treści przedsiębiorczości osobistej oraz opisanie jej ścisłych związków z zarządzaniem samym sobą. Postawiono hipotezę, że świadome i mądre zarządzanie samym sobą jest źródłem

przedsiębiorczości osobistej, a następnie każdej innej przedsiębiorczości. W opracowaniu zaprezentowano również stymulatory i hamulce przedsiębiorczości osobistej oraz podano kilka wskazówek, jak ją samemu doskonalić.

2. POJĘCIE I TREŚĆ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI OSOBISTEJ

Istnieje bardzo wiele rodzajów przedsiębiorczości (osobista, ekonomiczna, organizacyjna, społeczna, polityczna itd.), ale wszystkie one muszą mieć swoje pierwotne źródło w przedsiębiorczości osobistej. Bez niej nie jest możliwa żadna inna forma przedsiębiorczości. Nie do końca jest prawdą, że o powodzeniu w życiu, a także w biznesie decyduje inteligencja i wiedza czy też uwarunkowania genetyczne. Stojmy na stanowisku, że potrzebna jest w pierwszej kolejności znaczna doza przedsiębiorczości osobistej.

Kotarbiński (1963) objaśnił przedsiębiorczość osobistą w „Traktacie o dobrej robocie” w bardzo prosty sposób mówiąc, że chodzi o „własną inicjatywę i aktywność (energiczność i pasję w działaniu) polegającą na płynącym z naszego wnętrza samorzutnym kreowaniu zamierzeń oraz samorzutnym próbowaniu ich realizacji, nie dopiero pod presją czyjegoś nakazu i nie dopiero wedle cudzego podszeptu lub cudzej koncepcji.” Sukces, w jakiegokolwiek dziedzinie naszego życia, a więc również w biznesie, zależy zatem w decydującym stopniu od przedsiębiorczości osobistej, czyli od naszej inicjatywy i aktywności, pełnej pasji i entuzjazmu.

Przedsiębiorczość osobista jest zbiorem różnych pozytywnych cech charakteru człowieka oraz jego zachowań indywidualnych i grupowych. Do głównych cech osoby przedsiębiorczej należą w szczególności:

- umiejętność dostrzegania i potrzeba zaspokajania potrzeb innych ludzi,
- altruizm i bezinteresowność,
- ponadprzeciętna aktywność i pracowitość,
- zdolności organizacyjne,
- inicjatywa w podejmowaniu różnych działań,
- zaradność, rzutkość, operatywność, obrotność i zapobiegliwość,
- otwartość na zmiany,
- kreatywność oraz innowacyjność w postaci generowania i wdrażania w życie nowych pomysłów i rozwiązań,
- potrzeba ciągłego doskonalenia wszystkiego dookoła,
- postrzeganie szans i okazji oraz ich wykorzystywanie,
- gotowość i odwaga w podejmowaniu ryzyka,
- optymizm w działaniu,
- wytrwałość, nieustępliwość i determinacja w dążeniu do celów,
- wiara we własne siły i możliwości,
- determinacja i niezrażanie się trudnościami, przeciwnościami i niepowodzeniami,
- ambicja i silna potrzeba odniesienia sukcesu,
- ciągła praca nad sobą,

- obowiązkowość i sumienność,
- bogactwo intelektualne i emocjonalne,
- umiejętność bieżącego przystosowywania się do zmieniających się warunków.

W ujęciu procesowym przedsiębiorczość polega na budowaniu nowego i lepszego życia oraz doskonaleniu wszystkiego dookoła. Poza tym stwarza potrzebę i warunki świadczenia szerokiej pomocy innym ludziom. Osoba przedsiębiorcza posiada wszelkie cechy niezbędne do osiągnięcia sukcesu życiowego w określonych dziedzinach ludzkiej działalności.

Przeciwieństwem przedsiębiorczości osobistej jest nieudacznosc (nieudolność) prowadząca do porażek życiowych, niedostatku i biedy. Cechą nieudacznika jest: bierność, pasywność (obojętność i niewrażliwość), apatyczność, gnuśność, lenistwo i bezczynność, niezaradność, zniechęcenie, wygodnictwo i egoizm, niska samoocena, brak samodzielności w działaniach i podejmowaniu decyzji, a poza tym pretensjonalność i roszczeniowość. Potocznie nieudacznosc oznacza, mówiąc nieelegancko, safandulstwo, ciapowatość, gapowatość, fajtlapowatość, ofermowatość czy tumiwizm. Stare i nieustannie powtarzane przez takiego człowieka hasło życiowe brzmi: „Jakoś to będzie”. Ale zdaniem Henryka Sienkiewicza, „Kto ciągle mówi jakoś to będzie, prędzej czy później pod płótem siedzie”.

Należy podkreślić, że dobre i mądre zarządzanie, a zwłaszcza świadome zarządzanie samym sobą oraz przedsiębiorczość osobista są względem siebie komplementarne i nierozłączne, chociaż wydaje się, że zarządzanie samym sobą jest pierwotne w stosunku do przedsiębiorczości osobistej. Pozwala wyzwalać i rozwijać w każdej dziedzinie niewyobrażalnie dużo ukrytego potencjału w postaci inicjatywy i aktywności. Na tej podstawie stawiamy hipotezę graniczącą z pewnością, że zarządzanie samym sobą jest siłą motoryczną przedsiębiorczości osobistej. Im to zarządzanie jest bardziej świadome i „lepiej zorganizowane”, tym natężenie przedsiębiorczości osobistej jest większe i bardziej owocne.

Należy dodać, że wszystkie osoby przedsiębiorcze zajmują się w istocie zarządzaniem samym sobą (najczęściej o tym nie wiedząc), nie mówiąc o tych, którzy zarządzają różnymi biznesami. Ci ostatni także powinni w pierwszej kolejności nauczyć się zarządzania samym sobą, czyli starać się zostać osobami przedsiębiorczymi, zanim jeszcze zaczną zarządzać firmami.

Każdy z nas posiada szereg ważnych zasobów osobistych (czego sobie najczęściej nie uświadamia), chociażby takich jak: zdrowie, talenty, czas, dobra materialne czy pieniądze, którymi trzeba mądrze zarządzać, aby je wykorzystać i pomnażać w celu osiągnięcia w życiu sukcesu. W tym celu każde zarządzanie (samym sobą, biznesem, instytucją samorządową, zespołem pracowniczym, rodziną), aby było sprawne, powinno zawierać w sobie cztery fundamentalne funkcje, a mianowicie funkcję:

1. planowania działalności, w tym podejmowania decyzji,
2. organizowania potrzebnych do tego środków i ludzi,

3. motywowania (mobilizowania) siebie i innych do realizacji zaplanowanych działań,
4. kontrolowania, czy zaplanowane cele są właściwie realizowane i czy zostały ostatecznie osiągnięte.

Wszystkie te funkcje powinny być realizowane w tej właśnie kolejności oraz dotyczyć każdego z posiadanych, wyżej wymienionych zasobów osobistych. Zjawisko zarządzania samym sobą, które jest komplementarne i wręcz tożsame z przedsiębiorczością osobistą oraz które jest warunkiem aktywizującym przedsiębiorczość, ilustruje rysunek 1.

Funkcje zarządzania samym sobą	Zasoby osobiste				
	Zdrowie	Talenty	Dobra materialne	Czas	Pieniądze
1. Planowanie, w tym podejmowanie decyzji	↓	↓	↓	↓	↓
2. Organizowanie środków i warunków	↓	↓	↓	↓	↓
3. Motywowanie – mobilizowanie siebie	↓	↓	↓	↓	↓
4. Kontrolowanie (samokontrola)	↓	↓	↓	↓	↓
Skutki zarządzania samym sobą w postaci przedsiębiorczości osobistej					

Rysunek 1. Istota zarządzania samym sobą, a zwłaszcza swoimi zasobami jako fundament przedsiębiorczości osobistej
Źródło: opracowanie własne.

Stoimy na stanowisku, że w zarządzaniu samym sobą, jak i w zarządzaniu klasycznym biznesem, obowiązują te same cztery kardynalne funkcje zarządzania, z tym że inne są jedynie zasoby firmy. Zamiast zasobów osobistych, każda firma dysponuje odpowiednio zasobami ludzkimi, zasobami majątku trwałego, obrotowego, finansowego oraz zasobami informacyjnymi i organizacyjnymi (Bieniok, 2016).

Widzimy, że wymienione cztery funkcje zarządzania skojarzone z każdym z zasobów tworzą swoistą dwuwymiarową macierz. Jest to – w dużym uproszczeniu – cała filozofia i fundament zarządzania czymkolwiek. Cała trudność zarządzania polega jednak na tym, że w odniesieniu do każdej funkcji istnieją w teorii i praktyce tysiące metod i sposobów ich realizacji. Jedne z nich są bardziej skuteczne i efektywne, a inne mniej, przy czym muszą być adekwatne do specyfiki instytucji i jej celów oraz posiadanych zasobów i warunków funkcjonowania. Dotyczy to zarówno wszystkich funkcji zarządzania firmą, jak i zarządzania samym sobą. W każdym przypadku generalna filozofia zarządzania jest podobna, ponieważ chodzi o efektywne wykorzystanie zasobów zmierzające do realizacji założonych celów. To samo jest w istocie przedmiotem rozwoju przedsiębiorczości osobistej.

Amerykańscy laureaci nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii (T.W. Schultz, G.S. Becker) uznali przedsiębiorczość osobistą za czwarty czynnik wytwórczy obok ziemi, zasobów ludzkich i kapitału. Bez przedsiębiorczości osobistej menedżerów, produktywność każdego z tych czynników będzie martwa (Bieniok, 2016).

W Ameryce nadal dominuje hasło „*American Dream*”, które oznacza, że jeśli będziesz dostatecznie przedsiębiorczym i ambitnym, możesz osiągnąć wszystko. W ten sposób udowadnia się i nadal zapewnia, że nawet przedsiębiorczy pucybut może zostać milionerem. Ciągłe wierzy się w to, że jeśli człowiek osiągnął sukces, to zawdzięcza to wyłącznie własnym staraniom i własnej pracy. Nadal uważa się, że jeśli ci się nie powiodło, to za mało się starałeś i byłeś zbyt leniwy. Istnieje wręcz przekonanie, że człowiek przedsiębiorczy „jest w stanie sam wyciągnąć się z bagna za własne sznurówki lub włosy, jeśli tylko dostatecznie się wysili.” Dlatego w Ameryce pomaga się ludziom z pewną ostrożnością, chyba że ktoś jest na tyle niesprawny, że bez pomocy innych może umrzeć.

Można zadać sobie pytanie, jaka jest różnica w postępowaniu między nieudacznikami a ludźmi sukcesu. Każdy wie, że łatwiej jest czegoś nie robić niż robić. Nicnierobienie nie wymaga przecież żadnego wysiłku. Dlatego wielu nieudaczników decyduje się na nicnierobienie, bo są zbyt zajęci oglądaniem godzinami telewizji, bawieniem się komputerem czy też plotkowaniem na żywo lub przez telefon. A potem się dziwią, że nie mają czasu i że nic im się w życiu nie udaje i do niczego w życiu nie doszli.

Warto zwrócić uwagę, że ludzie sukcesu decydują się na podejmowanie w pierwszej kolejności wysiłków i wyrzeczeń przynoszących w przyszłości znacznie większe korzyści. Nacisk kładą na przyszłość, a nie na teraźniejszość. Wybierają działania dające większe zyski w kontekście całego życia, natomiast osoby nieudolne najczęściej dokonują wyborów przynoszących nieraz iluzoryczne korzyści i przyjemności, i to od razu. Dlatego ci ostatni pozostają biedni, sfrustrowani i nieszczęśliwi, ponieważ korzyści i przyjemności natychmiastowe na ogół szybko i bezpowrotnie przemijają.

Zjawisko preferowania przez osoby przedsiębiorcze korzyści długofalowych ilustruje w pewnym stopniu strategia myślenia określana nazwą metody „0 – 1 – 10 plus” (Bieniok, 2016). Polega ona na tym, że decydując się na rozpoczęcie jakiegokolwiek działania (nawet w życiu codziennym) mamy do wyboru co najmniej kilka możliwości takich jak:

- robić to?”, albo
- tego nie robić lub
- robić w zamian różne inne rzeczy?

Metoda „0 – 1 – 10 plus” nakazuje oceniać każdy taki wariant decyzyjny w trzech umownych kategoriach czasowych to jest: natychmiastowych korzyści i przyjemności (czyli w teraźniejszości, a więc opcja „0”), albo korzyści w okresie pierwszego roku (opcja pierwszy rok), lub długotrwałe korzyści w ciągu całego życia (za 10 lat i więcej), zadając sobie każdorazowo mądre pytanie: „Co ja z tego będę miał w tych trzech okresach ?”

Działanie metody „0 – 1 – 10 plus” można wyjaśnić posługując się następującymi przykładami z życia:

- podjąć od razu po maturze marnie płatną pracę (np. w warzywniaku) albo pójść na studia,
- zapalić kolejnego papierosa albo wreszcie rzucić palenie,
- mieszkać jako singiel dalej kątem u mamuśki albo kupić mieszkanie na kredyt i wreszcie się usamodzielnic itp.

Zastosowanie metody „0 – 1 – 10 plus” pozwala od razu ocenić konsekwencje każdego takiego wariantu decyzyjnego, rozważając uczciwie wobec siebie, wszystkie za i przeciw:

- w chwili obecnej, czyli teraz, albo w krótkim czasie (opcja „0”),
- w skali pierwszego roku (opcja „1”),
- po dziesięciu i więcej latach, czyli w ciągu całego naszego życia (opcja „10 plus”).

Hedoniści, nieudacznicy i ludzie niemądry wybierają wariant pierwszy (opcja „0”) decydując się na natychmiastowe korzyści (praca zaraz po maturze, zapalenie kolejnego papierosa, zażycie działki narkotyku, gapienie się w telewizor itp.). Tymczasem ludzie sukcesu decydują się na pewne poświęcenia wynikające co prawda ze zrezygnowania z natychmiastowych przyjemności, ale przynoszące trwałe i znacznie większe korzyści w ciągu dłuższego czasu lub całego życia („10 plus”).

Zauważono, że im schodzimy niżej po drabinie społeczno-ekonomicznej, tym krótsza jest perspektywa myślenia przedstawicieli kolejnych szczebli, czyli tym więcej jest tam hedonistów i nieudaczników myślących i działających wyłącznie w kategoriach terażniejszych przyjemności (opcja „0”). Na samym dnie tej drabiny są narkomani i alkoholicy, którzy ciągle myślą tylko o tym, jakby szybko się naćpać lub napić i od razu mieć „odlot”, nie zważając na przyszłe konsekwencje. Podobnie postępują przyszli nieudacznicy, którym lenistwo, nicnierobienie i bierność są miłsze od terażniejszego wysiłku związanego np. z podjęciem studiów lub uczeniem się języka obcego. Takie postępowanie prowadzi w przyszłości do stania się biednym klientem różnych organizacji pomocy społecznej. Dlatego podejmując się jakiegokolwiek zadania lub czynności, wpierw zadawaj sobie pytanie: Co ja z tego będę miał teraz, za rok i w ciągu całego życia?

Człowiek mądry i przedsiębiorczy żyje co prawda w terażniejszości, ale koncentruje się przede wszystkim na przyszłych konsekwencjach. Natomiast osoba nieudaczna i niemądra, żyje wyłącznie natychmiastowymi przyjemnościami i korzyściami dnia dzisiejszego i dlatego niczego w życiu nie osiągnie. Sukcesu nie osiągnie, ponieważ wymaga to nieraz długotrwałego wysiłku i działań ukierunkowanych na przyszłe efekty, a nie na natychmiastowe przyjemności.

To, że niektórzy są bogaci i szczęśliwi pokazuje, że każdy może takim być pod warunkiem większej przedsiębiorczości, czyli inicjatywy, pomysłowości i pracowitości nastawionej na przyszłość. Ale niestety nie każdy jest do tego zdolny i skłonny tak postępować.

3. ŹRÓDŁA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI OSOBISTEJ

Paradoksem jest to, że dawniej ludzie byli, bo musieli być, o wiele bardziej przedsiębiorczy niż dziś. Codzienna walka z żywiołami i dzikimi zwierzętami, mozolne zdobywanie pożywienia, a także ciągłe zabezpieczanie się przed rabusiami oraz wiecznie toczącymi się wojnami i wojenkami wymagały od nich wręcz niesamowitej osobistej inicjatywy i aktywności, czyli właśnie przedsiębiorczości osobistej. Była to kwestia życia albo śmierci. Kto nie był z natury przedsiębiorczy, a więc pozbawiony inicjatywy i aktywności, umierał z głodu lub po prostu ginął. Obecnie, w okresie wcześniej niespotykanego dobrobytu, człowiek może być skrajnie leniwy i nieudacznym i mimo tego przeżyje we względnie dostatku wielokrotnie wyższym, niż kiedyś. Wystarczy tylko raz w miesiącu przyjść do urzędu po zasiłek, wejść do windy i zjechać na dół do sklepika spożywczego, zgłosić w administracji domu pretensje, że przecieka dach i cały dzień oglądać telewizję albo bawić się komputerem.

Często zastanawiamy się nad związkami między inteligencją a przedsiębiorczością. To tak jakby zapytać, jaki jest związek między wzrostem człowieka a zostaniem wybitnym koszykarzem? Okazuje się, że nie każdy człowiek wysoki zostaje gwiazdą koszykówki, ale każda gwiazda koszykówki to człowiek z wysokim wzrostem. Tak samo jest z przedsiębiorczością. Nie każdy człowiek z wysokim ilorazem inteligencji ogólniej staje się człowiekiem przedsiębiorczym osiągającym sukcesy.

Sama nawet najwyższa inteligencja, ale „nie używana” nie zapewni w życiu sukcesu. Zapewnia go wyłącznie dodatkowe „wspomaganie” w postaci inicjatywy oraz dużej aktywności i pasji działania. Dlatego nawet najbardziej inteligentni ludzie, często doznają niepowodzeń w życiu, a także w działalności gospodarczej, jeśli nie dysponują tymi cechami charakteru. Są też tacy, którzy chętnie się i popisują swoim IQ, a zostają nikim. Przykładem w tym zakresie może być pewna panienska dysponująca wyjątkowo wysokim IQ równym 160 punktów, która pracuje jednak tylko w nocnym klubie Go-Go i specjalizuje się w tańcu brzucha oraz w tańcu na rurze. Nasuwa się tu zatem przysłowie: „Co komu po rozumie, kiedy go użyć nie umie”.

Przedsiębiorczość osobista, a w ślad za nią przedsiębiorczość ekonomiczna (ta ostatnia polega na zdolności do tworzenia lub zarządzania firmą rodzinną albo własnym biznesem) jest niestety tylko w niewielkim stopniu dziedziczna. Bardziej zależy ona od wewnętrznej motywacji danej osoby oraz od inicjatywy i aktywności stymulowanej i wspieranej delikatnie przez najbliższych. W procesie skutecznego tworzenia czegokolwiek, w tym również kreowania własnego biznesu konieczna jest niewyobrażalna, osobista pasja, entuzjazm i determinacja. Bez nich wszelkie wysiłki życiowe i biznesowe będą bezproduktywne.

Przedsiębiorczość nie jest uwarunkowana genetycznie, to znaczy nie jest dziedziczna. Przedsiębiorczość jest umiejętnością, którą można, jeśli się tylko tego bardzo chce, samemu ćwiczyć i rozwijać. Można się jej nauczyć, chociaż wymaga to,

zwłaszcza na początku, motywacji oraz pewnych poświęceń i samozaparcia. Ten nie jest przedsiębiorczy, kto tego sam nie chce, bo jest wygodny oraz boi się wysiłku i ryzyka czy porażki („Bez wysiłku nie ma sukcesu”). Poza tym widać dosyć wyraźną dodatnią korelację między stopniem przedsiębiorczości osobistej a statusem zawodowym czy też stanem materialnego posiadania.

Wielu młodych ludzi, zwłaszcza z rodzin wysoko i średnio zamożnych, nie ma motywacji do tego, aby być osobą przedsiębiorczą. Nie starają się być taką osobą dlatego, że już w młodości nie muszą być samodzielni i sami niczego nie muszą zdobywać, bo wszystko z góry dostają od nadopiekuńczych rodziców. Rodzice starają się spełniać wszystkie ich marzenia, zachcianki i roszczenia nawet wcześniej niż ich latorośl o tym pomyśli i tego zapragnie. Poza tym rodzice wyręczają dziecko w wykonywaniu wszelkich prac i obowiązków oraz w podejmowaniu jakichkolwiek decyzji. Prowadzą je dosłownie za rączkę i pozbawiają jakiegokolwiek samodzielności. Przez to dziecko już w domu staje się „niedorajdą” i w końcu nieudacznikiem. To właśnie nadopiekuńczość rodziców jest źródłem ich biernej postawy życiowej. Mają od razu wszystko (smartfon, laptop, tablet, dobry sprzęt muzyczny, wysokie kieszonkowe, a nawet samochód), więc nie muszą się o nic starać. Nie muszą się uczyć, nie muszą wykonywać żadnych obowiązków domowych, nie muszą pracować, a więc nie muszą się w ogóle wysilać i niczego w życiu zdobywać, bo i po co. Gdyby nie mieli nic, musieliby to sami uparcie wypracowywać i aktywnie się o to starać. Można zatem stwierdzić, że nadopiekuńczość rodziców hamuje przedsiębiorczość swoich dzieci.

Brafman (2015) prowadził badania nad związkami pomiędzy sytuacją rodzinną a przedsiębiorczością osobistą dzieci. Postawił sobie wówczas następujące, intrygujące pytania dotyczące źródeł przedsiębiorczości niektórych młodych ludzi „osiągających sukces wbrew oczekiwaniom”:

1. Jak to się dzieje, że dziecko pochodzące z biedy, z rozbitych rodzin alkoholków, bite i niekochane, wychowywane bez rodziców w skrajnym ubóstwie i niewyobrażalnym cierpieniu, słabo radzące sobie w szkole, pracujące dorywczo po to, by przeżyć, wyrasta na człowieka nieprawdopodobnego sukcesu?
2. Na czym polega intrygująca tajemnica, która potwierdza podstawowe założenia dotyczące wytrzymałości ludzkiego ducha?

Badania psychologiczne prowadzone w Stanach Zjednoczonych, a także w innych krajach dowodzą, że niektórym młodym ludziom wychowywanym w wyjątkowo złych warunkach, udało się przeciwstawić losowi. Pisana im była pewna porażka życiowa, chociaż w końcu wyrosli na wybitnych i wartościowych ludzi. Sami potrafili się „przekopać przez tunel” nieprawdopodobnych barier życiowych i znaleźć bez szwanku po drugiej stronie. Udało im się przezwyciężyć trudności wbrew klasycznym, tradycyjnym hipotezom i oczekiwaniom, wróżącym im wszystko co najgorsze.

Pomogła im w tym mozolnie wypracowywana zdolność radzenia sobie w ekstremalnie niesprzyjających okolicznościach i ograniczonych środkach. Musieli polegać wyłącznie na sobie oraz wewnętrznej niespożytej sile i motywacji, która pozwoliła im odnieść sukces pomimo barier wydających się nie do przebicia. Tego typu badania dowodzą jeszcze raz, że przedsiębiorczość nie jest dziedziczna i może zostać wypracowana, jeśli się tego tylko bezgranicznie pragnie i robi ogromnie dużo, aby osiągnąć, mimo wszystko, sukces w życiu.

Badania naukowców dowodzą, że dzieci ekstrawertyczne, bardzo aktywne, hałaśliwe, a nawet przejawiające agresję w stosunku do rówieśników są jako dorośli bardziej przedsiębiorczy, w związku z czym lepiej zarabiają niż te osoby, które w dzieciństwie były zbyt grzeczne i nieśmiałe. Z kolei dzieci o usposobieniu introwertycznym, przejawiające w szkole skromność i bierność oraz lęk i słabe zaangażowanie w zajęcia klasowe, po osiągnięciu dojrzałości, częściej nie mogą znaleźć pracy i są słabiej wynagradzane niż ich bardziej przebojowi koledzy szkolni.

Psycholodzy twierdzą, że można badać i prognozować stopień przedsiębiorczości i szans nawet małych dzieci na sukces osobisty w życiu dorosłym. Taką metodą może być amerykański „test czekoladkowy” prognozowania tych cech charakteru. Test ten pozwala badać zdolność dzieci do samokontroli i samodyscypliny oraz odraczania gratyfikacji, a więc do badania ich siły woli. Polega na tym, że czterolatkom daje się po jednym małym smakołyku (np. kostka czekolady, ciasteczko, słodka pianka albo inny przysmak) i mówi się im, że jeśli go zjedzą w ciągu 15 minut, nie otrzymają już nic więcej. Ale jeśli powstrzymają się do czasu, aż eksperymentator wróci po tym czasie do pokoju z większą ilością smakołyków, otrzymają w nagrodę jeszcze kilka. Test ten bazuje na przekonaniu, że dobre rzeczy potęgują się i spotykają tych, którzy czekają, czyli rezygnują z małej nagrody natychmiastowej na rzecz większej nagrody w przyszłości. Polega więc w istocie na badaniu zdolności do kierowania się bardziej rozsądkiem niż emocjami. Taki test jest też podobny do sytuacji, kiedy mówimy dziecku: „jeśli posprzątasz od razu pokój lub odrobisz zadanie, to potem możesz pobawić się komputerem lub lalkami”.

Na podstawie wyników tego testu okazuje się, że można przewidywać późniejsze zachowania oraz to, jak dzieci poradzą sobie w dalszym życiu. W szczególności można przewidzieć potem u osoby dorosłej takie rzeczy, jak waga ciała (im lepsza samokontrola u dziecka, tym mniejsza potem nadwaga u dorosłego), ogólny poziom zadowolenia z życia, jak również sukces w karierze zawodowej. Opóźnienie gratyfikacji kojarzone jest z aktem siły woli w postaci samokontroli nad swymi emocjami. Eksperyment potwierdził, że te dzieci, które potrafiły się powstrzymać od zaspokojenia natychmiastowej pokusy zjedzenia smakołyku, miały w życiu znacznie większą szansę na sukces. Podobnie jest także z osobami dorosłymi. Człowiek, który potrafi sobie odmówić, np. jedzenia słodczy, ciast i ciasteczek, soli, tłustego mięsa, nadmiaru pokarmów, palenia tytoniu, picia coli, żyje zdrowiej i dłużej niż ci, którzy ulegają pokusie jedzenia smakowitych potraw, o których wiadomo

od dawna, że są niezdrowe (Bieniok, 2014). Samokontrola i samodyscyplina dietetyczna mogą być drogą nie tylko do długowieczności, ale także do szeroko pojętego sukcesu życiowego.

Bardzo ważnym czynnikiem przedsiębiorczości jest optymistyczne myślenie. Optymizm to umiejętność skupiania się na plusach, szansach i okazjach, a pesymizm to dostrzeganie tylko słabości, trudności i zagrożeń. Oczywiście optymizm wymaga w obliczu ciągłych narzekań i krytyki, prawdziwej odwagi i siły przetrwania. Jakakolwiek praca i działalność wymaga pozytywnego myślenia w postaci ochoty i entuzjazmu. Jeśli nie ma tych cech, prowadzi to do bylejałości. Zwrócić na to uwagę swego czasu Kotarbiński (1963) w „Traktacie o dobrej robocie” podkreślając: „Chodzi o to, by człowiek robił o choczko to, co robić musi; by tego, co robić musi, nie robił tylko dlatego, że musi; by w robieniu tego, co musi, znalazł upodobanie i dzięki temu pracę swą usprawniał wielokrotnie, okazując hojność w oddawaniu się jej”. W podobnym duchu wypowiedział się jeszcze wcześniej św. Tomasz w następującej modlitwie na temat lenistwa, ospałości i nicnierobienia: „Panie Boże pozwól, aby mi się tak chciało, jak mi się nie chce, bo szatański grzech lenistwa, gnuśności i zaniedbania jest źródłem wszelkiego zła, ludzkiej niegodziwości i porażek życiowych”.

Nie zdajemy sobie w ogóle sprawy z tego, że nasz organizm posiada ogromny pozytywny potencjał umysłowy i fizyczny, z którego wykorzystujemy w życiu zaledwie 10-20%. Dlatego musimy być przekonani, że wszystko jest możliwe i znajduje się w zasięgu naszych możliwości, jeśli tylko będziemy bardzo „chcieli chcieć.” W tym celu musimy wykreślić ze swojego umysłu i słownika takie określenia jak: „Nie mogę”, „Nie uda mi się”, „To jest niemożliwe”, „Jestem na to za słaby, za głupi” itp. W ich miejsce trzeba natomiast zainstalować na stałe pozytywne myśli w rodzaju: „Zrobię to”, „Jest to możliwe”, „Stać mnie na to”. Dzięki temu udaje się zaoszczędzić dużo czasu potrzebnego na zastanawianie się oraz na pokonywanie wewnętrznych oporów i wątpliwości realizacyjnych (Bieniok, 1990).

Trzeba wiedzieć, że prawie każdy, kto dzisiaj jest względnie bogaty, kiedyś był biedny i przeżywał kłopoty finansowe. Każdy, kto dzisiaj żyje we względnym dostatku, kiedyś miał duże problemy, a może nawet był na dnie. Jeżeli innym udało się wyzwolić z takich kłopotów, to i my możemy. To, czym różnimy się od ludzi względnie bogatych, to wyłącznie wiedza i umiejętności praktyczne w zakresie zarządzania samym sobą, przedsiębiorczość osobista oraz mentalny stosunek do pracy i pieniędzy.

Ludzie przedsiębiorczy ciągle myślą i działają w nadziei uzyskania sukcesu. Dostrzegają ryzyko, ale mimo wszystko wolą zaryzykować, chociaż starają się je zminimalizować. Z kolei nieudacznicy wszędzie widzą ryzyko, przeszkody oraz niepowodzenia i dlatego decydują się na nicnierobienie. Wielu autorów uważa, że nie jest możliwe osiągnięcie sukcesu życiowego i biznesowego bez porażek. Twierdzą, że istnieją dwa typy ludzi doznających porażek życiowych, a mianowicie:

1. Tacy, którzy doznając porażki mówią: „Tym razem mi się nie udało”.
W związku z czym wyciągają z niej wnioski i ponawiają działanie, ale nieco

inaczej. Tylko ci mają szanse na sukces, ponieważ porażek doznają w życiu wszyscy bez wyjątku, ale nie wszyscy potrafią się z nich wyzwolić.

2. Tacy, którzy doznając porażki mówią: „Jestem do niczego” i nie ponawiają działania, dlatego, że boją się wysiłku i ponownej porażki. To właśnie tacy, jeśli się definitywnie poddadzą, zostają nieudacznikami życiowymi.

Porażki jako naturalna droga do sukcesu (Bieniok, 2016):

1. Winston Churchill twierdzi, że sukces polega na przechodzeniu od porażki do porażki bez utraty entuzjazmu.
2. Ten sam polityk dodaje: „Nigdy, przenigdy się nie poddawaj. Nigdy! Nigdy! Nigdy!”
3. Konfucjusz uważa, że prawdziwą porażką nie jest samo popełnienie błędu, ale rezygnacja z jego naprawienia.
4. Sukcesu nie osiąga się bez porażek, bo porażka też jest sukcesem, jeśli potrafimy się czegoś z niej nauczyć. Ale jeszcze lepiej, gdy uczymy się nie na swoich, lecz na cudzych błędach i porażkach.
5. Staraj się drugi raz nie popełniać tego samego błędu, czyli dalej działaj, ale inaczej.
6. Cały czas skupiaj się w dążeniu do sukcesu na możliwych nagrodach, a nie na możliwych porażkach.
7. Poza inicjatywą i aktywnością bardzo ważna jest w dążeniu do sukcesu wytrwałość i cierpliwość, które sprawiają, że udaje się pokonać przeszkody i trudności.

Analizując czynniki decydujące o sukcesie i porażkach życiowych można powiedzieć, że nie ma gwarantowanego przepisu na sukces, ale istnieje następująca niezawodna recepta na porażki życiowe (Bieniok, 2016):

- nie mieć ambitnych celów,
- nie planować swoich działań,
- w razie niepowodzeń, więcej już nie próbować i nie wysilać się,
- oddawać się błogiemu lenistwu, marazmowi i beznadziei,
- bez przerwy narzekać na wszystko, marudzić i krytykować,
- robić tylko to, co przynosi natychmiastowe zadowolenie i przyjemność,
- nic nie robić, bo zawsze będzie „Co Bóg da”, albo co da pomoc społeczna.

4. NIEKTÓRE PROSTE STYMULATORY I SPOSOBY KSZTAŁTOWANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI OSOBISTEJ

Istnieją pewne uniwersalne zasady kształtowania przedsiębiorczości osobistej, gwarantujące sukces w życiu. Tracy (2008) prezentuje w tym zakresie, zdaniem autora nieco dyskusyjną, formułę „Więcej niż 40”, stanowiącą gwarancję sukcesu w biznesie. Mówi w niej, że jeśli pracujesz tylko 40 godzin tygodniowo, to masz zaledwie małą szansę na przetrwanie w postaci „jako takiej” pracy i życia na krawędzi wegetacji. Twierdzi, że dopiero każda dodatkowa, prawdziwie produktywna

godzina powyżej 40 godzin tygodniowo jest inwestycją w lepsze, pełniejsze i bardziej dostatnie życie. Dodaje jednak, że nie chodzi o każdą pracę, ale tylko o taką, którą kochasz i w której nieustannie się rozwijasz. Dzięki temu, im więcej pracujesz, tym będziesz miał się lepiej.

Zdaniem autora formułę „Więcej niż 40” trzeba koniecznie zastąpić zasadą „Obowiązki Plus” (Bieniok, 2016). Chodzi w niej nie tyle o to, aby więcej godzin poświęcać na pracę, ale o świadczenie – w procesie realizowania każdego obowiązku – bezinteresownie pewnej wartości dodanej („Plus”), wykraczającej ponad oczekiwania osoby wyznaczającej zadania. W ten sposób dajesz w tym samym czasie to samo, a nawet więcej niż wtedy, gdybyś pracował dłużej. Nie chodzi przecież tylko o to, aby pracować dłużej i ciężiej, ale o to, by pracować lepiej i mądrzej, czyli, aby w wyższym stopniu zaspokajać oczekiwania i potrzeby innych osób.

Najlepiej, aby człowiek przedsiębiorczy robił sam z własnej woli pewne rzeczy, których nikt wcześniej od niego nie oczekiwał i które zupełnie nie mieszczą się w jego obowiązkach. Czyniąc to wywołuje zadowolenie, radość, a nawet zaskoczenie osób, które tego zupełnie się nie spodziewały. Nie trzeba dodawać, że widząc zdziwienie i radość innych, również i on doświadcza zadowolenia i szczęścia.

Zasadę „Obowiązki Plus” stosują ludzie przedsiębiorczy na każdym kroku, wszędzie, a nie tylko w pracy zawodowej. Jest to tajemnica ich sukcesu życiowego. Kto jej nie stosuje w pracy, w domu, w szkole, w rodzinie, w swojej najbliższej społeczności oraz w ogóle w życiu, nigdy sukcesu nie osiągnie.

Ważną i nieco lekceważoną sprawą decydującą o codziennej przedsiębiorczości może być planowanie swoich działań. Żadne zarządzanie, w tym także zarządzanie samym sobą nie może być beztrojskie i przypadkowe, pozbawione systematycznego planowania. Także w biznesie (tak, jak zresztą w życiu) nic nie może dziać się przypadkiem. Należy wszystko z góry przemyśleć, podjąć decyzje i zaplanować w formie odpowiedniego planu (dnia, tygodnia, miesiąca, roku i w ogóle przyszłości). Plan jest doskonałym stymulatorem przedsiębiorczości osobistej i podejmowania różnych działań.

Rola planowania w procesie wyzwalania przedsiębiorczości osobistej w świetle wybranych mądrości ludowych (Bieniok, 1990):

1. Życie bez celu/planu jest życiem bez sensu.
2. Jeśli nie wiesz, kim chciałbyś być, to twoim celem jest bycie nikim.
3. Jeśli nie wiesz dokąd idziesz, zajdziesz gdzie indziej.
4. Kto niczego nie planuje, niczego nie zrealizuje.
5. Niepowodzenie w planowaniu, to planowanie niepowodzenia.
6. Ludzie nie planują porażek, ale je ponoszą właśnie dlatego, że niczego nie planują.
7. Więcej czasu poświęcaj na planowanie, a mniej go potem stracisz.
8. Im lepiej planujesz, tym mądrzej i szybciej realizujesz.
9. Nawet najgorszy plan jest lepszy od żadnego.
10. Dzień bez planu jest dniem straconym.
11. Kto nie planuje naraża się na nic nierobienie.

12. Planując zadania na piśmie skończysz z zapominaniem i obciążaniem sobie pamięci.
13. Przeznaczając tylko kilka minut na zaplanowanie na piśmie zadań następnego dnia, zyskasz potem kilka godzin i większy komfort pracy.
14. Jeszcze nikt nie osiągnął w życiu sukcesu bez jego uprzedniego zaplanowania.

O znaczącej roli planowania na drodze do sukcesu może świadczyć następujący, wieloletni eksperyment prowadzony przez 40 lat w najlepszym uniwersytecie świata, jakim jest *Harvard University*.

W roku 1960 przeprowadzono wśród studentów studiujących na kierunku „Zarządzanie” badania na temat tego, kto z nich sporządza systematycznie na piśmie swój plan dnia. Okazało się, że takich osób było zaledwie 3%. Zdecydowana większość tego nie robiła i co gorsza, chyba tego robić nie zamierzała. Po 40 latach odzyskano wszystkich absolwentów tego rocznika i sprawdzono, kim zostali jedni i drudzy. Ze zdumieniem stwierdzono, że ci nieliczni absolwenci, którzy regularnie planowali swoje zadania, pełnili w życiu zawodowym zdecydowanie wyższe stanowiska i urzędy niż pozostali. Byli kongresmanami i znanymi politykami, biznesmenami, wziętymi couchami i mentorami, bogatymi inwestorami, naukowcami itp. Okazało się przy tym, że łączny majątek tej 3%-owej grupy absolwentów, którzy od najmłodszych lat sporządzali i działali według planów, był większy niż majątek 97% tych, którzy nigdy tego nie robili. Jest to symptomatyczne i wręcz zastanawiające, jak tak wydawałoby się nieistotna sprawa, którą jest pisemny plan dnia, może wpływać na sukcesy ludzi.

Pewnym sposobem kształtowania prawdziwej przedsiębiorczości osobistej powinno być uczenie jej od wczesnych lat w szkole. Niestety przedmiot przedsiębiorczości wprowadzony niedawno do programów nauczania w polskich szkołach ma w rzeczywistości niewiele wspólnego z prawdziwą przedsiębiorczością. W istocie są to w przeważającej części mało interesujące młodzież elementy makro- i mikroekonomii. W ramach tego przedmiotu nie uczy się natomiast młodych ludzi tego, co jest dla nich ważne w codziennym życiu. W szczególności nie uczy się rozwiązywania problemów, w tym trudnym etapie ich rozwoju osobistego. Poza tym nie wpaja im się idei inicjatywy, aktywności, ambicji, etyki i moralności, altruizmu oraz zasad szacunku do uczciwej pracy, pasji działania na rzecz bliźniego, wytrwałości w dążeniu do celów, kreatywności, nawiązywania przyjaźni, serdeczności, uprzejmości, samodzielności i odpowiedzialności za siebie, zasad pracy zespołowej i społecznej, solidarności oraz potrzeby dążenia do pewnej niezależności finansowej. Nie uczy się także i nie ćwiczy inteligencji emocjonalnej, czy pozytywnego myślenia. W związku z tym przeważa wśród młodych ludzi dość powszechna niechęć do wszelkiej aktywności i pracy, jak również roszczeniowość, przeciętniactwo, konformizm, lenistwo umysłowe i fizyczne, rozczarowanie nauką, a nawet próżniactwo i nieuctwo. Dużo na ten temat mogą powiedzieć nauczyciele i wykładowcy, a nawet młodzież, której zupełnie nie interesuje to, czego się obecnie uczy w ramach tego przedmiotu.

W wielu rodzinach młodzież nie wykonuje w domu żadnej pracy, a nawet żadnych obowiązków domowych, ponieważ rzekomo musi cały czas poświęcać na

naukę w domu. Tymczasem cały czas młodzi ludzie bawią się swoimi zabawkami elektronicznymi, przez co wpadają w uzależnienie i nie mają czasu dosłownie na nic innego. Robią to bez przerwy i absolutnie wszędzie, w domu, na ulicy, w środkach lokomocji, a nawet na lekcjach czy wykładach. Tracą przez to nie tylko szacunek do pracy i wszelkiej aktywności, ale również do nauki. Praca i nauka, a nawet zdrowa aktywność fizyczna są dla wielu z nich „katorgą” i ostateczną koniecznością. Po co zresztą mają się wysilać, skoro dano im już wszystko, czego tylko zapragnęli. Nie mają zatem żadnej motywacji do jakiegokolwiek działania i zdobywania czegokolwiek. Taki konsumpcjonizm i roszczeniowy styl życia, zaczynający się najczęściej w dzieciństwie, nie sprzyja aktywności, a przez to – przedsiębiorczości w dalszym życiu. Dziecko staje się potem z winy rodziców potencjalnym nieudacznikiem w dorosłym życiu i „klientem” różnych organizacji pomocy społecznej.

W Polsce nie traktuje się pracy jako ważnego czynnika przedsiębiorczości osobistej dzieci i młodzieży oraz źródła późniejszego powodzenia w życiu i sukcesu życiowego. W USA już 12-13 letnie dzieci skłaniane są, a nawet stawiane przed koniecznością wykonywania różnych drobnych prac przynoszących im korzyści materialne. Dotyczy to nawet dzieci z bogatych domów, ucząc ich w ten sposób zaradności, przedsiębiorczości oraz właściwego stosunku do pracy. Niestety w konserwatywnej Polsce nie docenia się zupełnie tego zagadnienia i wręcz zakazuje wszelkiej, nawet lekkiej pracy. Tymczasem także w naszym kraju istnieje wiele możliwości wczesnego uczenia dzieci przedsiębiorczości finansowej. Można przykładowo oferować dzieciom pracę, za drobnym wynagrodzeniem, w takim zakresie jak:

- pomoc i praca w rodzinnym biznesie,
- sprzedaż na ulicy, na plaży i na spacerniakach (np. gazet i różnych drobnych artykułów),
- zbieranie i sprzedawanie makulatury, puszek, butelek itp.,
- wolontariat i działalność charytatywna, oferowane osobom niepełnosprawnym,
- robienie osobom starszym drobnych zakupów i pomoc w domu,
- mycie samochodów, korytarzy, schodów itp.,
- odśnieżanie czy zmiatanie chodników,
- pielęgnowanie ogródków domowych (np. pielenie, podlewanie kwiatków, ścinianie trawy),
- opieka nad grobami,
- wyprowadzanie na spacer psów,
- odprowadzanie młodszych dzieci sąsiadów do szkoły i z powrotem,
- zbieranie runa leśnego itp.

W niektórych rejonach Japonii dosyć popularna jest prosta metoda wychowawcza stosowana od najwcześniejszych lat życia dziecka, znana pod nazwą „metody 10 S” (Bieniok, 2016). Jej zadaniem jest uczenie oraz wpajanie dzieciom

i młodzieży, przy każdej okazji, przedsiębiorczości osobistej w postaci takich cech i cnót charakteru, jak:

- samodzielność,
- spryt,
- sumienność, solidność i staranność,
- samodyscyplina i samozaparcie,
- schludność i czystość,
- samodoskonalenie w nauce i w pracy,
- szlachetność, serdeczność i uczynność,
- solidarność, społeczność i zespołowość,
- skromność, słowność i posłuszeństwo,
- samokontrola swojego postępowania.

Te proste cechy są wpajane dzieciom i młodzieży już od najmłodszych lat, najpierw w czasie zabawy, a później w trakcie wykonywania drobnych obowiązków domowych i szkolnych, aby „weszy im w krew” i stały się codziennym nawykiem. Później mają być przydatne w życiu oraz w pracy zawodowej i społecznej. To właśnie na kanwie tych cech powstają później w przedsiębiorstwach japońskich słynne koła jakości oraz metoda *Kaizen*, będąca społecznym i powszechnym ruchem ciągłego doskonalenia wszystkiego dookoła. Dzięki tym walorom i cnotom, produkty japońskie słyną w świecie z doskonałej jakości i oryginalności rozwiązań. Nie zrodziły się one samoistnie z niczego, ale wykształcały się przez pokolenia w procesie żmudnego procesu wychowawczego.

Ważną rolę w kształtowaniu przedsiębiorczości osobistej pełni stosunkowo prosta i nic nie kosztująca metoda motywowania i mobilizowania ludzi do działania w postaci pochwał i wyrażania ludziom uznania. Psycholodzy twierdzą, że są tylko dwie rzeczy, których ludzie pragną na równi z seksem i pieniędzmi. Są nimi, poza solidnymi gratyfikacjami finansowymi, wyrazy uznania i pochwały. Każdorazowe i natychmiastowe nagradzanie ludzi pochwałą za dobrą robotę i innowacyjne zachowania wywołuje u nich, znany w psychologii efekt pozytywnego wzmocnienia, który sprawia, że ludzie publicznie wyróżniani w taki sposób starają się powtórzyć i jeszcze bardziej poprawić swoje zachowania, aby ponownie zasłużyć na nagrodę. Publiczne chwalenie pracowników za wyjątkowe wysiłki jest rzeczą niezwykle istotną, jeżeli mają oni zachować dotychczasową motywację do dawania z siebie wszystkiego.

Psycholodzy twierdzą, że należy wręcz codziennie wyrażać pracownikom uznanie i gratulacje, które są silnie motywujące, a właściwie nic nie kosztują. Okazuje się, że szczere chwalenie oraz podziękowania, a nawet zwykłe „klepięcie przez kierownika po plecach” często znaczy dla pracownika więcej niż podwyżka, oficjalna nagroda czy tuzin pism dziękczynnych lub pamiątkowych tabliczek. Należy chwalić pracowników szczerze i od serca, natomiast unikać pochwał, które są zbyt płytkie lub przesadzone.

Gdyby nie menedżerski grzech zaniechania tego taniego i prostego sposobu postępowania, jakim są pochwały, poziom wydajności pracy, kreatywności i innowacyjności, a co za tym idzie również efektywności i konkurencyjności naszych przedsiębiorstw mogłyby być znacznie wyższy.

Na zakończenie przedstawiono w sposób syntetyczny wykaz najważniejszych stymulatorów i hamulców przedsiębiorczości osobistej.

Zbiór stymulatorów i hamulców przedsiębiorczości osobistej:

- Plany dnia, tygodnia i dalszej przyszłości – Brak jakichkolwiek planów.
- Zakres stałych obowiązków domowych – Brak jakichkolwiek obowiązków.
- Miłość rodzicielska i ciepła atmosfera domowa – Kiepska, stresująca atmosfera w domu.
- Obiektywne pochwały i wyrazy uznania – Ciągła krytyka, kary i surowa dyscyplina.
- Dobre przykłady rodzicielskie – Rozbita rodzina i złe przykłady.
- Pozytywne myślenie – Negatywne myślenie i oportunizm.
- Pewien niedostatek i niedosyt materialny – Pełne zaspokojenie potrzeb materialnych.
- Samodzielność (ale dyskretnie kontrolowana) – Nadopiekuńczość rodziców.
- Inspirujące towarzystwo i zdrowe przyjaźnie – Złe towarzystwo.
- Działalność organizacyjna – Bierność społeczna.
- Dobre książki zwłaszcza biograficzne – Brak czytelnictwa.
- Wysoka obiektywna samoocena – Niska samoocena.
- Brak sprzętu elektronicznego – Nadmiar „narkotyków elektronicznych”.

5. PODSUMOWANIE

W związku z koniecznością krótkiego podsumowania rozważań na temat istoty oraz źródeł i stymulatorów przedsiębiorczości osobistej można zaprezentować następującą konkluzję do wykorzystania w procesie świadomego stawania się człowiekiem bardziej przedsiębiorczym. Syntetyczny elementarz osobistej przedsiębiorczości i sukcesu życiowego obejmuje następujące porady (Bieniok, 2016):

1. Codziennie sporządzaj w punktach, na piśmie, szczegółowy plan dnia i nie martw się, jeśli nie udało się go w pełni zrealizować, bo i tak jesteś sto razy lepszy od tych nieudaczników, którzy takich planów w ogóle nie czynią.
2. Zawsze realizuj bardzo ważną zasadę sukcesu życiowego – „Obowiązki Plus”, czyli dawaj z siebie bezinteresownie więcej niżby wynikało to z twoich obowiązków oraz oczekiwań innych ludzi w stosunku do ciebie.
3. Oceniaj wszystko, czego się podejmujesz w kategoriach przyszłych i trwałych korzyści, a nie teraźniejszych, krótkotrwałych przyjemności i dokonuj w tej sprawie właściwych wyborów.
4. Pamiętaj o piątym przykazaniu, czyli nie zabijaj... czasu swego i... bliźniego.
5. Aby nie zabrakło ci czasu na sprawy ważne, najpierw wykonuj obowiązki, a dopiero potem przyjemności, bo kto robi potem, ten legnie pod płotem.

6. Nigdy się nie spóźniaj i zawsze dotrzymuj terminów, bo „spóźnialscy i lenie, to jedno pokolenie”.
7. Każdego dnia zrób co najmniej jedną rzecz, na którą nie masz ochoty, a którą dawno powinieneś był zrobić.
8. Działaj z entuzjazmem, czyli czynź z ochotą to, co robić musisz, bo „Komu nic nie jest za trudne, temu wszystko się udaje”.
9. Chcesz być bez wady, nie zaczynaj nic bez rady, bo dobra rada jest cenniejsza od wielu twoich, często nie do końca przemyślanych działań.
10. Ciągłe ładuj swój akumulator mądrości, czyli codziennie poświęcaj co najmniej jedną godzinę na wartościową lekturę, bo jeśli nie będziesz inwestował w siebie, zostaniesz nikim.
11. Nie czynź drugiemu, co tobie niemiłe.
12. Codziennie rób komuś niespodziewanie dobry uczynek, ale się tym nikomu nie chwal.
13. Pamiętaj, że nie byłoby sukcesów, gdyby nie było porażek, dlatego traktuj każde niepowodzenie jako kolejne doświadczenie i bodziec w dążeniu do celu.
14. Bądź kreatywny i innowacyjny, a więc ciągle wymyślaj sposoby doskonalenia swojego życia i wszystkiego wokół.
15. Codziennie i wielokrotnie kieruj do innych trzy złote słowa, a mianowicie: „dziękuję, przepraszam, proszę”, czyli bądź dla nich miły i uczynny jeszcze bardziej niż oni dla ciebie.
16. Szukaj mądrych przyjaciół i ludzi nietoksycznych, aby wzajemnie wymieniać się mądrością, dobrocią i szczęściem.
17. Staraj się służyć innym i bądź dla nich dobry, czyli we wszystkim co robisz dostrzegaj bliźniego. Wykonuj tak swoją pracę dla bliźnich, jakbyś chciał, aby oni wykonywali ją dla ciebie.
18. Kiedy dopada cię nuda albo lenistwo, módl się słowami św. Tomasza, Doktora kościoła: „Panie Boże, pozwól, aby mi się tak chciało, jak mi się nie chce, bo szatański grzech lenistwa, gnuśności i zaniedbania jest źródłem wszelkiego zła, ludzkiej niegodziwości i porażek życiowych”.
19. Dbaj o zdrowie ciała i duszy, pamiętaj, że najlepszymi lekarzami na świecie są: Doktor Dieta, Doktor Ruch i Doktor Dobry Humor, bo bez zdrowia, wszystkie dążenia do sukcesu będą tylko pustymi i bezsilnymi gestami.
20. Wiedz, że nie słowa, ale czyny twoje zostaną policzone, czyli staraj się robić takie rzeczy, które zostaną, gdy odejdziesz.

LITERATURA

- Bieniok, H. (2016). *Zarządzanie biznesem i samym sobą. Pół żartem pół serio*. Warszawa: Difin.
- Bieniok, H. (2014). *Wielka księga zdrowia. Zarządzaj własnym zdrowiem*. Bielsko-Biała: Dragon.

- Bieniok, H (1990). *Oszczędność – wielki dochód, czyli ekonomia na co dzień w polskich przysłowiach i powiedzeniach ludowych*. Warszawa: PWE.
- Brafman, R. (2015). *Sukces wbrew oczekiwaniom*. Warszawa: Studio Emka.
- Kotarbiński, T. (1963). *Traktat o dobrej robocie*. Wrocław – Warszawa – Kraków: ZN im. Ossolińskich.
- Tracy, B. (2008). *Maksimum osiągnąć*. Warszawa: Muza.

The essence of individual entrepreneurship in the context of oneself-management

Abstract: Individual entrepreneurship, which is a collection of various positive traits of human behaviour and its individual and group, is the foundation of any business. The main objective of the study is to clarify the concept and content of personal entrepreneurship and to describe its close relationship with the management of oneself. It was hypothesized that conscious and wise management of oneself is a source of personal enterprise and any other enterprise. The paper presents the stimulators and the brakes undertaking-establishment of personal and gives some tips on how to improve self-management.

Keywords: entrepreneurship; oneself-management; sources of individual entrepreneurship; individual entrepreneurship stimuli and inhibitors; entrepreneurship primer

JEL codes: L26