

ZNACZENIE ŹRÓDEŁ POCZUCIA SAMOSKUTECZNOŚCI U POCZĄTKUJĄCYCH PRZEDSIĘBIORCÓW – RAPORT Z BADAŃ¹

*Paweł Ziemiański²
Krzysztof Zięba³*

Streszczenie

Poczucie samoskuteczności w sposób istotny wpływa na zachowanie ludzi sprawiając, że stają się oni bardziej wytrwali w działaniu i stawiają sobie ambitne cele. Poczucie samoskuteczności powstaje pod wpływem doświadczeń jednostki, a jego poziom jest możliwy do kształtowania. Zdaniem Bandury (1997) istnieją cztery źródła poczucia samoskuteczności, czyli poprzednie doświadczenie, pobudzenie fizjologiczne, obserwacja innych oraz perswazja. Celem opisywanego badania była weryfikacja stopnia powiązania każdego ze źródeł z poczuciem samoskuteczności u początkujących przedsiębiorców. Badanie przeprowadzono na grupie 100 osób posiadających własne firmy nie dłużej niż przez sześć miesięcy. Spośród wymienionych źródeł doświadczenie, pobudzenie fizjologiczne oraz perswazja okazały się być istotnie pozytywnie skorelowane z przedsiębiorczym poczuciem samoskuteczności. Obserwacja innych nie była natomiast z nim powiązana w sposób istotny.

Słowa kluczowe: początkujący przedsiębiorcy, poczucie samoskuteczności, źródła poczucia samoskuteczności, przedsiębiorcze poczucie samoskuteczności.

1. Wprowadzenie

Zaproponowany przez Alberta Bandurę (1997) konstrukt poczucia samoskuteczności jest jednym z najczęściej badanych aspektów psychologicznego funkcyj-

¹ Opisane badanie jest elementem realizacji projektu poświęconego determinantom poczucia samoskuteczności. Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/03/B/HS4/05881.

² Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii/Gdańsk University of Technology, Faculty of Management and Economics

³ Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii/Gdańsk University of Technology, Faculty of Management and Economics

nowania ludzi. Bandura badał w jaki sposób wiara ludzi w to, że są w stanie osiągnąć określony rezultat w wyniku podejmowanych przez siebie działań, kształtuje zachowanie oraz wpływa na wytrwałość w działaniu, także w obliczu niedogodności czy braku spodziewanych sukcesów. Jego koncepcja była inspiracją dla bardzo dużej liczby badań, w których weryfikowano regulacyjne znaczenie poczucia samoskuteczności. Przeważnie uzyskiwano rezultaty wskazujące na pozytywne powiązanie poczucia samoskuteczności z prawdziwą skutecznością, choć nie brakuje także badań pokazujących, że w pewnych warunkach może ono odgrywać rolę negatywną (np. Vancouver, Kendall, 2006; Yeo, Neal, 2006).

Poczucie samoskuteczności było badane także u osób, które decydują się na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej (np. Boyd, Vozikis, 1994; Chen, Green, Crick, 1998; Bradley, Roberts, 2004). Jest tak dlatego, że pełni ono istotną rolę przy podejmowaniu decyzji, stawianiu sobie celów do osiągnięcia oraz decyduje o wspomnianej już wytrwałości w działaniu. W przypadku osób, które decydują się na karierę przedsiębiorcy, niezbędne jest radzenie sobie z sytuacjami o wysokim poziomie niejasności, a także podejmowanie proaktywnych działań już od początku prowadzenia firmy. Stąd przekonania o własnej skuteczności stanowią także ważny element w badaniu intencji przedsiębiorczych. Na przykład w modelu zdarzenia przedsiębiorczego Shapero i Sokola (1982) jako jedna z determinant intencji otwarcia własnej działalności pojawia się postrzegana wykonalność, która dotyczy wiary jednostki w to, że zamierzenia są dla niej możliwe do zrealizowania.

2. Źródła poczucia samoskuteczności

Poza weryfikacją tego, na czym polega regulacyjna funkcja poczucia samoskuteczności, istotne staje się także pytanie o jego źródła, czyli co decyduje o tym, że jedni ludzie wykazują wyższy, a inni niższy stopień wiary w to, że potrafią osiągnąć określony poziom wykonania. Bandura (1997) postuluje istnienie czterech źródeł poczucia samoskuteczności, które stanowią: osobiste doświadczenia, modelowanie, czyli obserwacja innych osób osiągających sukces, pobudzenie emocjonalne będące wskaźnikiem poziomu odczuwanego lęku oraz perswazja społeczna, czyli bycie zachęcanym przez innych. W związku z tym, że poczucie samoskuteczności jest możliwe do kształtowania, poznanie relatywnego znaczenia jego źródeł może być kluczowe dla identyfikacji najbardziej skutecznych działań zmierzających do jego wytworzenia i utrzymania. Na przykład w kontekście oddziaływań edukacyjnych ważne jest nie tylko wykształcenie określonych kompetencji, ale także doprowadzenie do wzrostu przekonania jednostki o możliwości ich efektywnego stosowania. I tak prowadzone na poziomie uniwersyteckim kursy przedsiębiorczości można zaprojektować w sposób zwiększający ich wpływ na rozwój poczucia samoskuteczności.

Dotychczasowe nieliczne badania dotyczące relatywnej wagi poszczególnych źródeł dla kształtowania się poczucia samoskuteczności przynosiły raczej rezultaty zgodne z postulatami Bandury (1997), który wskazywał na własne doświad-



czenia jako na najbardziej istotne ze źródeł. Podobne wyniki uzyskali Lent, Lopez i Bieschke (1991), którzy badali u uczniów źródła poczucia samoskuteczności dotyczące matematyki jako nauczanego przedmiotu. Anderson i Betz (2001) wskazują także na to, że źródła poczucia samoskuteczności można postrzegać przez pryzmat tego, w jak dużym stopniu są one bezpośrednie lub pośrednie w doświadczeniu jednostki. Zgodnie z tym ujęciem trzy źródła, czyli doświadczenie sukcesu, pobudzenie emocjonalne oraz perswazja mogą być widziane jako elementy bezpośredniego doświadczenia, gdyż dotyczą indywidualnych przeżyć jednostki, podczas gdy obserwacja innych jest doświadczeniem pośrednim, gdyż opiera się na obserwowanych jedynie zdarzeniach spotykających inne osoby. Możliwa jest także odmienna, równie logiczna klasyfikacja źródeł poczucia samoskuteczności. Doświadczenie sukcesu i pobudzenie fizjologiczne mogą być określone mianem źródeł wewnętrznych, związanych z przeżyciami jednostki w jej drodze do osiągnięcia celu, podczas gdy perswazja i obserwacja to źródła zewnętrzne, powiązane z informacjami płynącymi od innych, którzy wyrażają wiarę w możliwość osiągnięcia sukcesu lub też stanowią model do naśladowania. W takiej kategoryzacji źródła wewnętrzne powinny być istotniejsze dla budowania poczucia samoskuteczności, podczas gdy zewnętrzne powinny mieć mniejsze znaczenie jako będące w mniejszym stopniu oparte na doświadczeniach związanych w sposób bezpośredni z realizacją określonego zamierzenia.

W związku z małą liczbą badań weryfikujących znaczenie poszczególnych źródeł oraz ich ograniczenie do jedynie niektórych kontekstów funkcjonowania człowieka, na przykład kontekstu edukacyjnego jak we wspomnianym badaniu Lenta i współpracowników (1991) zasadna jest empiryczna weryfikacja tego, w jaki sposób postulowane przez Bandurę źródła wiążą się z poczuciem samoskuteczności u przedsiębiorców. Szczególnie wśród osób, które dopiero rozpoczynają prowadzenie działalności, istotne jest sprawdzenie, jakie doświadczenia w największym stopniu wpływają na wiarę w to, że poradzą sobie one z wymaganiami stojącymi przed ludźmi, którzy decydują się na ten rodzaj kariery zawodowej. Weryfikacja tego zagadnienia była celem prezentowanego w niniejszym raporcie badania.

3. Opis i wyniki przeprowadzonych badań

Badanie zostało przeprowadzone drogą telefoniczną na grupie 100 początkujących przedsiębiorców. Warunkiem, jakie musieli oni spełnić było rozpoczęcie działalności gospodarczej nie dawniej niż sześć miesięcy przed przeprowadzaną ankietą.

W badaniu wykorzystano kwestionariusz własnej konstrukcji mierzący poziom poczucia samoskuteczności. Użyto także kwestionariusza własnej konstrukcji do pomiaru każdego ze źródeł poczucia samoskuteczności. Część kwestionariusza dotycząca źródeł poczucia samoskuteczności została zatytułowana „Doświadczenia związane z decyzją o założeniu firmy i jej prowadzeniem”, a część dotycząca samego poczucia samoskuteczności została zatytułowana „Przekonania dotyczące pro-



wadzenia firmy”. Celem tego zabiegu było wprowadzenie pozycji kwestionariuszowych w sposób, który nie wywoła tendencji do zawyżania odpowiedzi przez osoby badane. Dodatkowo część kwestionariusza, w którym zamieszczone pozycje do pomiaru źródeł poczucia samoskuteczności i część mierząca poziom przedsiębiorczego poczucia samoskuteczności zostały od siebie oddzielone, żeby zmniejszyć ryzyko wystąpienia tendencji do zachowania spójności przy odpowiadaniu na pytania dotyczące tych dwóch kwestii. Prezentowane dane były zbierane w badaniu, w którym badano także inne zmienne, co umożliwiło ich rozdzielenie.

Do pomiaru przedsiębiorczego poczucia samoskuteczności użyto następujących czterech pozycji kwestionariuszowych:

1. Jestem w stanie poradzić sobie nawet z największymi wyzwaniami prowadzenia firmy.
2. Moja firma będzie przynosić zysk.
3. Mam wystarczające umiejętności, żeby z sukcesami prowadzić działalność gospodarczą.
4. Nawet w przypadku bardzo trudnej sytuacji na rynku moja wiedza i umiejętności pozwolą mi poradzić sobie z wymaganiami prowadzenia firmy.

Do pomiaru źródła poczucia samoskuteczności, jakim są poprzednie doświadczenia, użyto następujących trzech pozycji kwestionariuszowych:

1. Już przed oficjalnym założeniem działalności gospodarczej angażowałem się w działalność na własny rachunek i/lub pomagałem w takiej działalności innym osobom.
2. Przed założeniem działalności gospodarczej zdobyłem doświadczenie, które jest bezpośrednio związane z jej prowadzeniem.
3. Nie miałem praktycznie żadnych doświadczeń z pracą na własny rachunek przed założeniem obecnie prowadzonej działalności. (Pozycja o odwróconej skali)

Do pomiaru źródła poczucia samoskuteczności, jakim jest pobudzenie fizjologiczne, użyto następujących trzech pozycji kwestionariuszowych:

1. Odczuwam lęk w związku z wyzwaniami prowadzenia własnej firmy. (Pozycja o odwróconej skali)
2. Wiele czynności niezbędnych do wykonania w zawodzie przedsiębiorcy sprawia, że czuję się nerwowo. (Pozycja o odwróconej skali)
3. Jestem spokojny, kiedy myślę o możliwościach sukcesu mojej firmy.

Do pomiaru źródła poczucia samoskuteczności, jakim jest obserwacja innych osób, użyto następujących 3 pozycji kwestionariuszowych:

1. Od dawna inspirowały mnie osoby odnoszące sukces jako właściciele firm.
2. Zarówno teraz, jak i w przeszłości znałem niewiele osób prowadzących własną działalność gospodarczą. (Pozycja o odwróconej skali)
3. Znajomość osób będących przedsiębiorcami miała wpływ na mój wybór kariery.



Do pomiaru źródła poczucia samoskuteczności, jakim jest perswazja, użyto następujących trzech pozycji kwestionariuszowych:

1. Często słyszałem od innych, że nadaję się do prowadzenia własnej działalności gospodarczej.
2. Bliskie mi osoby wspierały mnie w podejmowaniu decyzji o założeniu własnej działalności.
3. Od dawna ludzie uważają mnie za osobę przedsiębiorczą.

Do wszystkich powyższych pozycji kwestionariuszowych badani odnosili się korzystając z pięciostopniowej skali Likerta. Odpowiedzi, jakie mieli do wyboru to: „tak”, „raczej tak”, „ani tak, ani nie”, „raczej nie”, „nie”.

Dla uzyskania miary przedsiębiorczego poczucia samoskuteczności obliczony został dla każdej z osób badanych średni wynik z jej ustosunkowań do czterech pozycji mierzących poczucie samoskuteczności

Dla uzyskania miary nasilenia zdarzeń i stanów związanych z każdym ze źródeł poczucia samoskuteczności dla każdej z osób badanych został policzony średni wynik z jej ustosunkowań do pozycji mierzących nasilenie danego źródła. Dla każdego źródła uzyskano osobną miarę licząc średnią z ustosunkowań do trzech pozycji kwestionariuszowych, które danego źródła dotyczyły.

W celu weryfikacji stopnia powiązania poszczególnych źródeł z przedsiębiorczym poczuciem samoskuteczności obliczono współczynniki korelacji r-Pearsona pomiędzy tak obliczoną miarą przedsiębiorczego poczucia samoskuteczności, a każdym ze źródeł poczucia samoskuteczności. Uzyskane wyniki przedstawione są w tabeli 1.

Tabela 1. Korelacje między badanymi zmiennymi

Źródła poczucia samoskuteczności	1.	2.	3.	4.	5.
Doświadczenie		0,079	0,353**	0,166	0,298**
Pobudzenie fizjologiczne	0,079		-0,117	0,106	0,568**
Perswazja	0,353**	-0,117		0,141	0,315**
Obserwacja	0,166	0,106	0,141		0,165
Przedsiębiorcze poczucie samoskuteczności	0,298**	0,568**	0,315**	0,165	

** korelacja jest istotna na poziomie 0,01

Źródło: opracowanie własne

W badanej grupie początkujących przedsiębiorców trzy źródła poczucia samoskuteczności okazały się być istotnie pozytywnie skorelowane z przedsiębiorczym poczuciem samoskuteczności. Są to: doświadczenie (korelacja wyniosła 0,298), pobudzenie fizjologiczne (korelacja jest w jego przypadku najwyższa i wyniosła 0,568) oraz perswazja (korelacja wyniosła 0,315). Korelacja okazała się być nieistotna w przypadku obserwacji innych osób.

Dodatkowo można zauważyć, że jedynie perswazja i doświadczenie okazały się być źródłami skorelowanymi ze sobą (korelacja wyniosła 0,353). W przypadku pozostałych źródeł poczucia samoskuteczności w roli przedsiębiorcy nie uzyskano istotnych statystycznie korelacji.

4. Dyskusja uzyskanych wyników

Uzyskane wyniki wskazują na to, że najważniejszym źródłem poczucia samoskuteczności w badanej grupie było pobudzenie fizjologiczne. Czynniki ten stanowi element związany z bezpośrednimi przeżyciami danej osoby, więc jego znaczenie dla poczucia samoskuteczności nie budzi wątpliwości. Zastanawiający jest natomiast współczynnik korelacji pomiędzy wcześniejszymi doświadczeniami jednostki, a poczuciem samoskuteczności. Korelacja ta jest istotna statystycznie, ale jest też wyraźnie niższa od korelacji pomiędzy przekonaniem o własnej skuteczności w roli przedsiębiorcy i pobudzeniem fizjologicznym. Wynik ten warto poddać dalszym badaniom empirycznym. Wydawać się może, że w kontekście działań nowych dla jednostki, to właśnie pobudzenie fizjologiczne jako czynnik związany silnie z wewnętrznymi, bezpośrednimi przeżyciami może stawać się w największym stopniu istotne dla wiary w to, jak dobrze jednostka jest sobie w stanie poradzić. Uzyskanie pierwszeństwa przed doświadczeniami może zatem wynikać z niewielkiej ich ilości oraz z faktu, że na prowadzenie działalności decydują się także osoby, które wcześniej nie miały z nią żadnych doświadczeń.

Kolejnym źródłem istotnie powiązaniem z przedsiębiorczym poczuciem samoskuteczności okazała się być perswazja społeczna. Oznacza to, że przekonywanie ludzi do posiadania istotnych cech i właściwości ułatwiających osiągnięcie sukcesu w zawodzie przedsiębiorcy może być skuteczne i wpłynąć na to, że uwierzą w swoją możliwość osiągnięcia pożądanego wyniku przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Z kolei drugie ze źródeł, które powiązane jest z wpływem innych ludzi, czyli obserwacja okazała się nie być istotnie powiązana z poczuciem samoskuteczności. Jest to także wynik zastanawiający, gdyż nie jest do końca zgodny z koncepcją Bandury (1977), dla którego obserwowanie modelu było bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na przekonania i zachowanie. Brak istotnej korelacji na pewno wymaga dalszych badań oraz wyjaśnienia. Można zastanawiać się na przykład nad tym, czy w przypadku osób decydujących się na karierę przedsiębiorcy, która wymaga dużej niezależności, wzorce innych osób mogą nie mieć aż tak dużego znaczenia. Dodać należy, że wynik ten jest spójny ze wspomnianym we wcześniejszej części raportu rozróżnieniem opisanym przez Anderson i Betz (2001). Obserwacja jest zgodnie z nim źródłem pośrednim i przez to może mieć mniejsze znaczenie dla przekonania o możliwości osiągnięcia założonego poziomu wykonania.

Ciekawym wynikiem uzyskanym w opisywanych badaniach jest kwestia wzajemnego powiązania dwóch źródeł oraz niezależności pozostałych. Występowanie korelacji pomiędzy doświadczeniem oraz perswazją wskazywać może na to, że



w percepcji osób rozpoczynających karierę przedsiębiorcy mogą one do pewnego stopnia stanowić jeden powiązany wymiar. Wcześniejsze doświadczenia i towarzyszące im komunikaty stanowiłyby zatem jeden połączony aspekt, którego składowe wzajemnie się uzupełniają. Niezależność pozostałych źródeł pokazuje natomiast, że poza perswazją i uprzednimi doświadczeniami źródła poczucia samoskuteczności u początkujących przedsiębiorców można rozpatrywać jako niezależne od siebie predyktory wiary we własną zdolność osiągnięcia sukcesu.

Bibliografia

1. Anderson S., Betz N. (2001), Sources of social self-efficacy expectations: Their measurement and relation to career development. *Journal of Vocational Behavior*, 58, 98–117
2. Bandura A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
3. Boyd N.G., Vozikis G.S. (1994), The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18 (4), 63–77.
4. Bradley D.E., Roberts J.A. (2004). Self-employment and job satisfaction: investigating the role of self-efficacy, depression, and seniority. *Journal of Small Business Management*, 42 (1): 37–58.
5. Chen C., Green R., Crick A. (1998), The self-efficacy expectations and occupational preferences of females and males, *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295–316.
6. Lent R., Lopez F., Bieschke K. (1991). Mathematics self-efficacy: Sources and relation to science based career choice. *Journal of Counseling Psychology*, 38, 424–430.
7. Shapero A., Sokol L. (1982), Social Dimensions of Entrepreneurship, w: C. Kent, D. Sexton, K. Vespers (red), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, Prentice-Hall: Englewood Cliffs, New York.
8. Vancouver J.B., Kendall L.N. (2006). When self-efficacy negatively relates to motivation and performance in a learning context. *Journal of Applied Psychology*, 91, 1146–1153
9. Yeo G., Neal A. (2006). An examination of the dynamic relationship between self-efficacy and performance across levels of analysis and levels of specificity. *Journal of Applied Psychology*, 91(5), 1088–1101

THE POTENCY OF SELF-EFFICACY SOURCES AMONG NASCENT ENTREPRENEURS – RESEARCH REPORT

Self-efficacy influences behavior regarding setting ambitious goals and persistence. Self-efficacy level is malleable and is shaped by individual experiences. According to Bandura (1997) there are four sources of self-efficacy: previous experiences, physiological arousal, observation of other people and persuasion. The goal of the article presented in the report was to investigate the relationship between each of the sources and self-efficacy level among nascent entrepreneurs. Study participants were 100 entrepreneurs who started their firms not earlier than six months before the study. The results indicate that previous experience, physiological arousal and persuasion were significantly and positively related to entrepreneurial self-efficacy, whereas observation of other people was not significantly related to self-efficacy.

