

KRZYSZTOF ZIĘBA  
PAWEŁ ZIEMIAŃSKI  
Politechnika Gdańska

## POCZUCIE SAMOSKUTECZNOŚCI A NADMIERNE ZAANGAŻOWANIE W DZIAŁANIACH PRZEDSIĘBIORCÓW. MODEL TEORETYCZNY

### Wprowadzenie

Poczucie samoskuteczności i jego związki z przedsiębiorczością są relatywnie rzadko analizowane w polskiej literaturze przedmiotu. Ta luka badawcza jest szczególnie dobrze widoczna, gdy przyjrzeć się literaturze światowej. Istotność poczucia samoskuteczności dla podejmowania działań przedsiębiorczych jest tam dość dobrze rozpoznana, zarówno w kontekście gospodarek o ustabilizowanym systemie ekonomicznym, jak i gospodarek krajów przechodzących procesy transformacji<sup>1</sup>. Poczucie samoskuteczności – uświadomione bądź też nie – jest jedną z istotniejszych determinant podejmowania własnej działalności gospodarczej i jest powszechnie postrzegane jako cecha pozytywna. W literaturze światowej można jednak znaleźć nieliczne nawiązania do negatywnych aspektów poczucia samoskuteczności, wśród których można wymienić m.in. nadmierne zaangażowanie w podejmowane działania.

Poczucie samoskuteczności występuje powszechnie wśród przedsiębiorców, a specyficzny kontekst działań przedsiębiorczych zdaje się sprzyjać nadmiernemu zaangażowaniu, co może mieć daleko idące negatywne konsekwencje dla przedsiębiorcy i jego otoczenia. Dotąd jednak nikt nie pokusił się o przebadanie związków między poczuciem samoskuteczności i jego determinantami a przejawami nadmiernego zaangażowania przedsiębiorców. Chcąc wypełnić tę lukę autorzy opracowali teoretyczną koncepcję modelu SEEG<sup>2</sup>, który ma na celu wyjaśnienie wspomnianych związków. Jego empiryczna weryfikacja zostanie przeprowadzona w ramach dwóch badań; jedno z nich zostanie zrealizowane na próbie studentów Wydziału Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, drugie zaś na próbie przedsiębiorców z województwa pomorskiego.

---

<sup>1</sup> S.L. Mueller, S. Goic, *Entrepreneurial Potential in Transition Economies: the Importance of Self-efficacy*, w: Materiały Konferencyjne 2001, International Conference Enterprise in Transition 2001, s. 142–158.

<sup>2</sup> Opracowany i przedstawiony model jest elementem realizacji szerszego projektu badawczego poświęconego determinantom poczucia samoskuteczności. Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/03/B/HS4/05881.

## 1. Determinanty poczucia samoskuteczności

Zgodnie z teorią społecznego uczenia się Bandury<sup>3</sup>, poczucie samoskuteczności może wypływać z czterech zróżnicowanych jakościowo źródeł, czyli z osiągnięć w wykonywaniu zadania, doświadczeń zastępczych polegających na obserwacji udanych działań innej osoby czy osób, perswazji społecznej, czyli byciu przekonywanym o posiadaniu odpowiedniego poziomu umiejętności oraz z poziomu pobudzenia fizjologicznego.

Spośród nich Bandura największą wagę przykładał do osiągnięć w wykonywaniu zadań jako, jego zdaniem, najistotniejszego źródła poczucia własnej skuteczności. Efekt osiągnięć jest zdaniem Bandury najsilniejszy, jeśli chodzi o siłę przekonania wytworzonych przez jednostkę. Wielokrotne doświadczenie własnej skuteczności poprzez osiągnięcie zamierzonego rezultatu sprawia, że rośnie przekonanie o własnej kompetencji w danej dziedzinie.

Drugim źródłem poczucia samoskuteczności są doświadczenia zastępcze, czyli obserwacja osób osiągających sukces przy wykonywaniu określonego zadania czy wykazywaniu aktywności w danej dziedzinie. Ważnym warunkiem wymagającym do tego, aby doświadczenia zastępcze mogły przynieść rezultat w postaci większej ufności we własną zdolność wykonania zadania jest podobieństwo modelu do obserwatora. Jak wykazali Lockwood i Kunda<sup>4</sup>, sukcesy innych zachęcają do działania i inspirują właśnie wówczas, gdy są oni widziani przez jednostkę jako relewantne modele, a ich wyniki postrzegane jako osiągalne.

Trzecim źródłem poczucia samoskuteczności jest perswazja społeczna, czyli bycie przekonywanym o posiadaniu kompetencji. Bandura podkreśla, że ta metoda jest powszechnie używana z powodu łatwości stosowania i dostępności. Zdaniem autora teorii społecznego uczenia się, jest to natomiast źródło mające niewielki potencjał oddziaływania, jeśli wzbudzonym za jej pomocą przekonaniom, nie będą towarzyszyły doświadczenia osiągania zamierzonego celu. Bandura wskazuje głównie na krótkotrwałość efektu osiąganego za pomocą samej perswazji<sup>5</sup>.

Czwartym źródłem poczucia własnej skuteczności jest poziom pobudzenia fizjologicznego. Ludzie interpretują je jako istotną wskazówkę, która pozwala na wyciągnięcie wniosków dotyczących tego, jak dobrze są w stanie poradzić sobie z danym zadaniem. W pewnych sytuacjach ludzie mogą charakteryzować się wystarczającymi kompetencjami, żeby osiągnąć sukces w danym zadaniu, ale odczuwane przez siebie napięcie traktują jako wskazówkę o braku możliwości poradzenia sobie z czekającym ich wyzwaniem.

Poszczególne źródła poczucia samoskuteczności oraz ich relatywna waga dla budowania przekonania o posiadaniu możliwości poradzenia sobie z czekającymi jednostkę wyzwaniami były początkowo propozycją teoretyczną wysuniętą przez Bandurę. Jej weryfikacja empiryczna była dokonywana przez badaczy opisujących różne dziedziny funkcjonowanie człowieka, włączając w to radzenie sobie w sytu-

<sup>3</sup> A. Bandura, *Teoria społecznego uczenia się*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 87.

<sup>4</sup> P. Lockwood, Z. Kunda, *Inni jako wzory godne naśladowania: inspirują czy zniechęcają*, w: *Ja i tożsamość*, red. A. Tesser, R. Felson, J. Suls, GWP Gdańsk, 2004.

<sup>5</sup> A. Bandura, *op.cit.*



acjach społecznych i wybór zawodu<sup>6</sup> czy nabywanie wiedzy<sup>7</sup>.

W zdecydowanej większości badań dotyczących źródeł poczucia samoskuteczności, uzyskiwany jest zgodny wynik, wskazujący na największe znaczenie osiągnięć w wykonywaniu zadania. Wynik ten jest zgodny z teoretycznym ujęciem zaproponowanym przez Bandurę. W związku z faktem, że odnotowano także duże znaczenie poziomu pobudzenia fizjologicznego dla budowania poczucia samoskuteczności, zaproponowano wyjaśnienie mówiące o tym, że oba te źródła mogą być szczególnie istotne, gdyż w największym stopniu wywodzą się z osobistych doświadczeń jednostki, które są dla większości osób bardziej wiarygodne niż informacje płynące ze źródeł zewnętrznych, czyli uzyskane w wyniku obserwacji innych osób doświadczenie zastępcze czy też oddziaływania perswazji. W badaniu przeprowadzonym przez Andersona i Betza (2001), dotyczącym źródeł poczucia samoskuteczności

w sytuacjach społecznych, uzyskano wynik wskazujący na wysokie wzajemne skorelowanie osobistych osiągnięć, poziomu pobudzenia oraz perswazji.

Bardzo ważnym aspektem, który powinien być poruszony, jest kwestia wzajemnego skorelowania i łącznego oddziaływania czterech źródeł poczucia samoskuteczności. Osoba, która osiąga dobre rezultaty przy danym typie aktywności, z reguły dostaje pozytywne informacje od innych, podkreślające jej kompetencje. Może także wykazywać odpowiedni dla danego zadania poziom pobudzenia fizjologicznego nie martwiąc się przesadnie o wynik, dodatkowo zaś rozwijając swoją działalność może mieć coraz więcej możliwości obserwowania innych i współpracy z nimi, przez co zapewnia sobie wiele doświadczeń zastępczych. Badania dotyczące źródeł poczucia samoskuteczności wykazują wzajemne ich skorelowanie.

## 2. Poczucie samoskuteczności a nadmierne zaangażowanie

Zgodnie z teorią społecznego uczenia się Bandury, poczucie samoskuteczności determinuje nie tylko wybór działań przez jednostkę, kiedy ludzie preferują zadania, o których myślą, że dobrze sobie z nimi poradzą, ale także to, jak wysoki będzie ich poziom motywacji do ukończenia rozpoczętego zadania, a także jak wiele wysiłku gotowi są włożyć w obliczu pojawiających się przeszkód<sup>8</sup>. To właśnie dzięki temu w zdecydowanej większości badań, dotyczących poczucia samoskuteczności uzyskiwano wynik świadczący o jego pozytywnym wpływie na osiągnięte wyniki.

---

<sup>6</sup> S.L. Anderson, N.E. Betz, *Sources of Social Self-efficacy Expectations: Their Measurement and Relation to Career Development*, „Journal of Vocational Behavior” 2001, nr 58, s. 98–117.

<sup>7</sup> S.L. Britner, F. Pajares, *Sources of Science Self-efficacy Beliefs of Middle School Students*, „Journal of Research in Science Teaching” 2006, nr 43, s. 485–499.

<sup>8</sup> A. Bandura, D. Cervone, *Self-evaluative and Self-efficacy Mechanisms Governing the Motivational Effects of Goal Systems*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1983, nr 45, s. 1017–1028.



Wprawdzie wpływ ten może być moderowany przez stopień złożoności zadania – dla zadań mniej złożonych relacja pomiędzy poczuciem własnej skuteczności a osiągniętym wynikiem jest silniejsza, niemniej jednak w większości badań związek ten jest istotny. Z drugiej strony istnieje także zwiększająca się liczba doniesień badaczy wskazujących na to, że w pewnych warunkach poczucie własnej skuteczności może być przyczyną decyzji prowadzących do negatywnych wyników.

Jednym z przykładów takiej sytuacji jest analizowane przez Whyte i współpracowników nadmierne zaangażowanie<sup>9</sup>. Gdy jednostka stoi przed decyzją o wycofaniu się z dalszego zaangażowania w dane działanie w obliczu zainwestowanego do tej pory wysiłku i zasobów bądź też o kontynuowaniu dążenia do założonego celu, nawet gdy szanse powodzenia nie są wysokie, poczucie samoskuteczności może być czynnikiem istotnym dla finalnej decyzji. W związku z faktem, że wpływa ono na wytrwałość w podążaniu do celu, osoby przekonane o własnej skuteczności wykazują większą niezłomność przy próbach osiągnięcia zamierzonych rezultatów. Mogą one być zatem jednocześnie bardziej narażone na nadmierne zaangażowanie, gdy pojawia się efekt utopionych kosztów i wycofanie się mogłoby przynieść lepsze rezultaty poprzez zmniejszenie dotkliwości strat.

Osoby badane przez Whyte i współpracowników poddano procedurze eksperymentalnej, w której otrzymywały opis jednego z trzech scenariuszy. W każdym z nich mieli za zadanie wyobrazić sobie sytuację wymagającą podjęcia decyzji co do dalszych działań związanych z dokonaną uprzednio inwestycją, za którą – zgodnie ze scenariuszem – byli osobiście odpowiedzialni. Scenariusze dotyczyły sytuacji, w których poniesiono do tej pory spore koszty, a możliwe działania sprowadzają się do wyboru pomiędzy dalszym inwestowaniem a wycofaniem się i utratą dotychczas poniesionych nakładów. Każdorazowo dalsze straty były dużo bardziej prawdopodobne i, zależnie od scenariusza, ich prawdopodobieństwo wynosiło od 75% do 90%. Badani byli poddawani manipulacji eksperymentalnej mającej na celu wywołanie u nich wysokiego lub niskiego poczucia własnej skuteczności – dowiadywali się, że ich wcześniejsze decyzje przynosiły dobre rezultaty. Grupa kontrolna nie dostawała żadnej informacji o poprzednich wynikach.

Osiągnięte w badaniu wyniki ukazały silniejszą tendencję do eskalacji zaangażowania u osób, u których wywołano wyższy poziom przekonań o własnej skuteczności. Osoby te częściej deklarowały, że nie zdecydowałyby się na wycofanie z inwestycji oraz w większym stopniu były zdania, że potrafiłyby poradzić sobie z sytuacją wybierając dalsze zaangażowanie. Dodatkowo wskazywały na większe fundusze, jakie byłyby skłonne zainwestować. Okazuje się zatem, że w sytuacji, gdy rzeczywiste szanse powodzenia nie są wysokie, osoby o wyższym poziomie poczucia samoskuteczności w większym stopniu wierzą, że są w stanie odwrócić niekorzystną dla siebie sytuację.

Kolejne badanie zostało przeprowadzone przez Whyte i Saks (2007) na grupie profesjonalistów – badanymi byli geolodzy, zajmujący się poszukiwaniem ropy

---

<sup>9</sup> G. Whyte, A.M. Saks, S. Hook, *When Success Breeds Failure: The Role of Self-efficacy in Escalating Commitment to a Losing Course of Action*, „Journal of Organizational Behavior” 1997, nr 18, s. 415–432.



naftowej<sup>10</sup>. Badani otrzymywali informacje na temat podjętej wcześniej decyzji o poszukiwaniu ropy na danym terenie, które nie przyniosło pozytywnych rezultatów. Teren ten według otrzymanego przez badanego scenariusza został wybrany przez niego. Badani mieli za zadanie wskazanie czy w takiej sytuacji podjęliby decyzję o dokonaniu dalszej inwestycji i wykonaniu kolejnego, dość kosztownego odwiertu czy wycofali się z dalszych poszukiwań na tym terenie. Badani wskazywali z jakim prawdopodobieństwem podjęliby taką decyzję po każdym z czterech kolejnych nieudanych odwiertów. Uzyskane wyniki pokazują, że z każdym kolejnym niepowodzeniem geodolży w coraz mniejszym stopniu deklarowali, że zdecydowałiby się na dalsze poszukiwania. Niemniej jednak po każdej kolejnej nieudanej próbie osoby badane charakteryzujące się wysokim poczuciem własnej skuteczności deklarowały, że z większym prawdopodobieństwem podjęłyby decyzję o następnym odwiercie niż ci z niskim poczuciem skuteczności.

W obu omówionych badaniach uzyskano wynik pokazujący, że wysokie poczucie własnej skuteczności może prowadzić do sytuacji, w której jednostka podejmuje decyzje mogące przynieść negatywne rezultaty. Opisane eksperymenty uwzględniały natomiast sytuacje, kiedy decyzja była jednorazowa lub też decyzja podejmowana była kilkakrotnie, ale osoba ją podejmująca otrzymywała natychmiastową i kompletną informację zwrotną o jej skutkach. Interesująca i wymagająca dalszych badań jest natomiast sytuacja, w której jednostka podejmuje liczne decyzje, składające się na końcowy wynik, informacje o powodzeniu bądź jego braku przychodzą z opóźnieniem, a jakość ich analizy zależy od umiejętności jednostki. Jest to właśnie sytuacja, w jakiej znajdują się początkujący przedsiębiorcy. Autorzy niniejszego artykułu postulują, że w takiej sytuacji istotne jest też źródło poczucia własnej skuteczności.

### 3. Nadmierne zaangażowanie w działalność przedsiębiorców

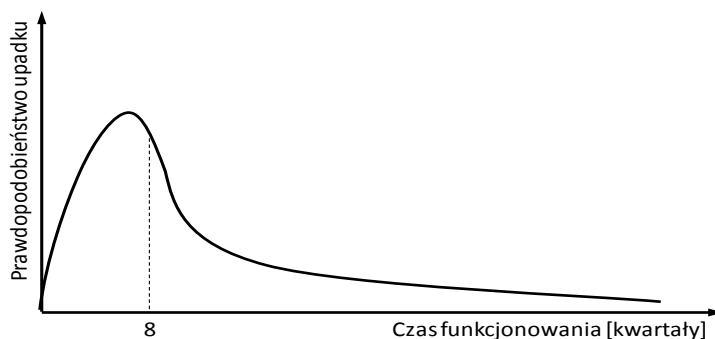
Problem nadmiernego zaangażowania jest bardzo istotny w odniesieniu do przedsiębiorczości, zwłaszcza przedsiębiorczości rozumianej jako zakładanie własnej firmy. Prawdopodobieństwo upadku młodej firmy jest bardzo wysokie. Badania pokazują, że w losowo dobranej próbie nowo powstałych firm około połowa upada nie później niż 2,5 roku po rozpoczęciu działalności<sup>11</sup>. Stopa upadków rośnie gwałtownie w ciągu pierwszego roku funkcjonowania, by osiągnąć swoje maksimum między 18. a 24. miesiącem, co pokazano na rysunku 1. Choć w późniejszym okresie prawdopodobieństwo upadku systematycznie maleje, to jednak – jak pokazują długofalowe badania – wskaźniki przeżywalności w sektorze MŚP pozostają na

<sup>10</sup> G. Whyte, A.M. Saks, *The Effects of Self-Efficacy on Behavior in Escalation Situations*, „Human Performance” 2007, nr 20, s. 23–42.

<sup>11</sup> R. Cressy, *Why do Most Firms Die Young?* „Small Business Economics” marzec 2006, t. 26, nr 2, s. 103.



generalnie niskich poziomach, nieco zróżnicowanych w zależności od rodzaju działalności<sup>12</sup>.



Rysunek 1. Rozkład prawdopodobieństwa upadku firmy.

Źródło: R. Cressy, *Why do Most Firms Die Young?*, „Small Business Economics” marzec 2006, t. 26, nr 2.

Upadki firm są trwale wpisane w charakterystykę rynkowego systemu gospodarczego, a ich skutki nie są wyłącznie negatywne<sup>13</sup>. Istotną kwestią pozostaje jednak, w jaki sposób firma upada i jakie są tego konsekwencje zarówno dla samego przedsiębiorcy, jak i jego rodziny. Wśród firm młodych oraz w ogóle w całym sektorze MŚP, ze szczególnym uwzględnieniem mikrofirm, dominuje taka forma organizacyjno-prawna (działalność gospodarcza osoby fizycznej), która każe przedsiębiorcy odpowiadać całym swoim majątkiem za zobowiązania firmy<sup>14</sup>. Nadmierne zaangażowanie przedsiębiorcy w takiej sytuacji może zniszczyć szanse na ponowne założenie własnej firmy w przyszłości i grozi całkowitą ruiną jego gospodarstwa domowego. Jest więc szczególnie niebezpieczne, nie tylko w sensie czysto ekonomicznym, ale i społecznym.

#### 4. Model SEEG – ujęcie teoretyczne

Domniemane związki między poczuciem samoskuteczności a nadmiernym zaangażowaniem opisuje stworzony przez autorów model luki skuteczności SEEG

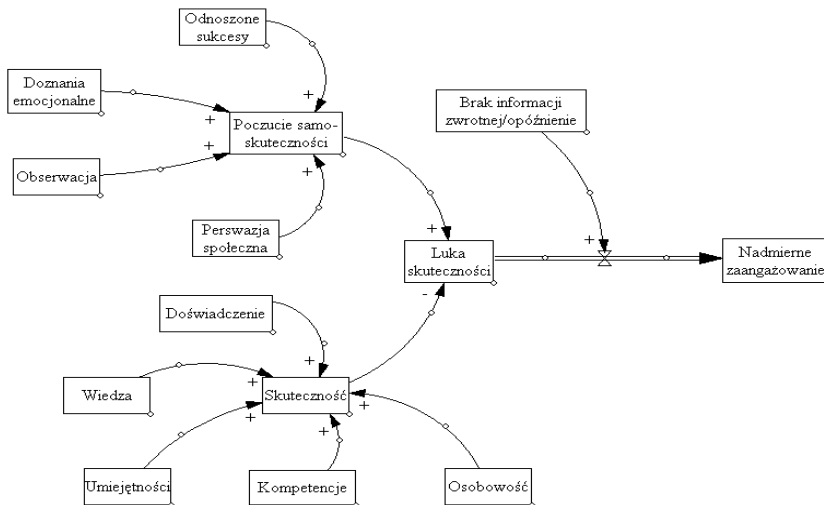
<sup>12</sup> Y. Schindele, A. Weyh, *The Direct Employment Effects of New Businesses in Germany Revisited: an Empirical Investigation for 1976–2004*, „Small Business Economics” kwiecień 2011, t. 36, nr 3, s. 353–363.

<sup>13</sup> Np. koncepcja „twórczej destrukcji” J.A. Schumpetera.

<sup>14</sup> Dobrze pokazują to dane z trzeciej edycji Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego (POG). W przeprowadzonych w 2010 r. badaniach wzięło udział m.in. ponad 1000 mikrofirm z 9 powiatów województwa pomorskiego. Ponad 83% z nich było prowadzonych w formie działalności gospodarczej osoby fizycznej. W przebadanej w tej samej edycji POG grupie relatywnie młodych (w wieku od 2 do 5 lat) firm wyłącznie małych (tzn. z wyłączeniem mikrofirm), taką formę prawną miała niemal połowa.



(*self-efficacy – efficacy gap*), przedstawiony na rysunku 2.



Rysunek 2. Model luki skuteczności SEEG

Źródło: opracowanie własne.

Luka skuteczności jest zdefiniowana w modelu SEEG jako różnica między poczuciem samoskuteczności a faktyczną skutecznością. Różnica ta przybiera szczególnie wysokie wartości w warunkach wysokiego poczucia samoskuteczności i jednocześnie niskiej faktycznej skuteczności. Wysoka wartość luki skuteczności sprzyja występowaniu nadmiernego zaangażowania zwłaszcza, gdy otoczenie stwarza korzystne warunki, do których należą opóźnienia informacyjne, niepełna informacja zwrotna lub jej całkowity brak.

Mechanizm powstawania nadmiernego zaangażowania w wyniku zaistniałej luki skuteczności można wyjaśnić następująco: wysokie poczucie samoskuteczności w odniesieniu do określonych działań w prosty sposób prowadzi do podejmowania tych działań przez daną osobę. Faktyczna skuteczność determinuje rezultaty podejmowanych działań. O nadmiernym zaangażowaniu można mówić, gdy wysiłek wkładany w realizację podejmowanych działań, a w rezultacie ich skala i intensywność pozostają trwale niewspółmierne wielkie w stosunku do osiągniętych efektów tychże działań. Czynnikiem zazwyczaj zapobiegającym nadmiernemu zaangażowaniu jest otrzymywanie informacji zwrotnej, która pozwala skorygować skalę zaangażowania w podejmowane działania. W określonych kontekstach działanie tego czynnika bywa jednak ograniczone.

Jednym z takich kontekstów są działania przedsiębiorcze. Niepewność, w tym także dotycząca rezultatów działań przedsiębiorcy, jest immanentnym elementem działalności przedsiębiorcy, a czasami w podejściu do problematyki przedsiębior-



czości jest wręcz kluczowym elementem definicyjnym<sup>15</sup>. Ponadto, w większości przypadków, działania przedsiębiorcy przekładają się na rezultaty uwidaczniające się ze znacznym opóźnieniem, co może czynić przedsiębiorców tym bardziej podatnymi na nadmierne zaangażowanie.

Jak wspomniano wcześniej, luka skuteczności jest w istocie wynikiem rozbieżności między poczuciem samoskuteczności a faktyczną skutecznością. O ile determinanty poczucia samoskuteczności są jasno określone w literaturze, o tyle determinanty skuteczności działań przedsiębiorczych pozostają w znacznej mierze nieznanymi<sup>16</sup>. W literaturze poświęconej przedsiębiorczości sporo miejsca poświęca się jednak takim czynnikom, jak doświadczenie, wiedza, umiejętności, kompetencje i cechy osobowości przedsiębiorcy oraz analizie ich wpływu na wzrost prowadzonych przez przedsiębiorców firm. I choć wyniki tych analiz nie są z reguły zupełnie jednoznaczne, to można przyjąć, że właśnie te pięć czynników zalicza się do zasadniczych determinant skuteczności przedsiębiorcy.

Z wymienionych determinant skuteczności, jako szczególnie istotne jawi się doświadczenie, gdyż pośrednio nawiązuje do jednej z determinant poczucia samoskuteczności – odniesionych sukcesów. Należy jednak zauważyć, że o ile poczucie samoskuteczności jest kształtowane przez doświadczenia pozytywne (sukcesy), o tyle faktyczna skuteczność może być wynikiem nie tylko doświadczeń pozytywnych, ale i negatywnych – poniesionych porażek. Spośród wymienionych wcześniej determinant poczucia samoskuteczności, odniesione sukcesy stanowią najbardziej wiarygodne źródło tego poczucia. Jako element posiadanego doświadczenia są pewną miarą faktycznej skuteczności, w odróżnieniu od pozostałych źródeł zidentyfikowanych przez Bandurę.

## 5. Empiryczna weryfikacja modelu SEEG

Z uwagi na fakt, że w zamyśle autorów model SEEG ma mieć charakter uniwersalny, przewidziano jego weryfikację w ramach dwóch różnych grup – przedsiębiorców oraz studentów. Empiryczna weryfikacja tego modelu będzie dlatego przebiegać dwufazowo, w kontekście studenckim oraz przedsiębiorczym. W pierwszej fazie model zostanie poddany weryfikacji w odniesieniu do grupy studentów, którzy podjęli studia pierwszego stopnia na Wydziale Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej. W fazie drugiej przedmiotem badań będą przedsiębiorcy z województwa pomorskiego.

Narzędziem badawczym w pierwszej fazie weryfikacji będzie kwestionariusz ankietowy. Wykorzystując ankietę zrealizowano badanie, pozwalające określić źródła poczucia samoskuteczności u badanych respondentów oraz to, jak wysoki poziom poczucia samoskuteczności może zostać osiągnięty na podstawie poszczególnych źródeł. Ponadto, w badaniu ankietowym określona zostanie indywidualna

<sup>15</sup> Warto wspomnieć poglądy F.H. Knighta, który definiował przedsiębiorcę jako kogoś, kto godzi się na działanie w warunkach niepewności w zamian za wynagrodzenie zyskiem.

<sup>16</sup> Odpowiedź na pytanie, dlaczego jednym przedsiębiorcom udaje się odnieść sukces, a innym nie, jest swego rodzaju „Świętym Graalem” w nauce o przedsiębiorczości. Wątpliwe jest czy kiedykolwiek uda się sformułować odpowiedź.





skłonność respondentów do nadmiernego zaangażowania w podejmowane działania, w tym przypadku – w studiowanie.

W przypadku studentów problematyczne jest zbadanie przy pomocy przyjętego narzędzia dość zróżnicowanych determinant faktycznej skuteczności. Zdecydowano się dlatego skorzystać ze zmiennej symptomatycznej, którą stanowić będzie punktacja uzyskana w trakcie procedury rekrutacyjnej, a oparta na wynikach egzaminu maturalnego. Przyjęte rozwiązanie oparte jest na założeniu, że wyniki uzyskiwane przez daną osobę w dotychczasowym procesie edukacyjnym stanowią świadectwo posiadanych cech, możliwości intelektualnych, umiejętności, wiedzy i doświadczenia w pokonywaniu trudności w nauce.

Ważnym elementem planowanych badań empirycznych wśród studentów jest czynnik czasu. W celu wytworzenia okoliczności sprzyjających powstawaniu nadmiernego zaangażowania w warunkach luki skuteczności, badanie kwestionariuszowe zostanie przeprowadzone w pierwszej połowie pierwszego semestru. W ten sposób możliwe będzie osiągnięcie warunków analogicznych do tych, w jakich zazwyczaj działają przedsiębiorcy. W pierwszej połowie pierwszego semestru studenci dysponują jedynie ograniczoną, niepełną informacją na temat rezultatów ich dotychczasowych starań. Pod koniec semestru, a w szczególności po zakończeniu pierwszej sesji egzaminacyjnej, dostęp studentów do informacji zwrotnej jest znacznie lepszy, co pozwala ograniczyć nadmierne zaangażowanie, nawet gdy luka skuteczności jest duża.

W przypadku weryfikacji modelu SEEG w odniesieniu do przedsiębiorców konieczne będą zmiany, obejmujące m.in. inne niż w przypadku studentów sposoby identyfikacji i badania determinant skuteczności, badanie faktycznej skuteczności oraz przejawów nadmiernego zaangażowania.

## Podsumowanie

Empiryczna weryfikacja zaproponowanego modelu SEEG przyczyni się do wyjaśnienia związków między poczuciem samoskuteczności a jego poszczególnymi determinantami oraz relacji między wielkością luki skuteczności a podatnością na nadmierne zaangażowanie w warunkach opóźnionej i niepełnej informacji zwrotnej, jak również w warunkach jej braku.

Jeśli okaże się, że pojęcie luki skuteczności w znacznym stopniu tłumaczy mechanizm nadmiernego zaangażowania w działania przedsiębiorcze, otworzy to nowe możliwości w zakresie tworzenia i stosowania narzędzi wspierania rozwoju przedsiębiorczości. Jednym z celów wspierania przedsiębiorczości powinno bowiem być dążenie do minimalizacji luki skuteczności, co ma na celu zoptymalizowanie relacji między podejmowanymi działaniami a ich efektami.



**SELF-EFFICACY AND OVERCOMMITMENT IN ENTREPRENEURIAL ACTIVITY. A THEORETICAL MODEL.**

**Summary**

The article presents a theoretical model regarding the potential influence of self-efficacy on the escalation of commitment among entrepreneurs. Authors postulate that the discrepancy between self-efficacy beliefs and actual efficacy constitutes the self efficacy - efficacy gap (SEEG). Nascent entrepreneurs with little experience are particularly at risk of suffering from the escalation of commitment as they are characterized by a limited ability to adequately interpret information regarding obtained results. Rationale regarding authors' theoretical proposition is presented with regard to different sources of self-efficacy and the method of model's future verification is presented.

*Translated by Paweł Ziemiański*