

CZY POSTAWY WOBEC PIENIĘDZY MOGĄ SPRZYJAĆ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI?*

Mariola Łaguna

Instytut Psychologii

Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin

MAY THE ATTITUDES TOWARDS MONEY FAVOUR ENTREPRENEURSHIP?

Summary. In research on entrepreneurship, money is most often considered as a measure of the company's success. From the psychological point of view, it is interesting to what extent the attitude towards financial matters may be conducive to launching entrepreneurial initiatives. The subject of the analysis is attitudes towards money: readiness to take financial risks, readiness to incur debts, and readiness to save, as potential variables which may correlate with commitment to the goal (i.e. venture creation), with entrepreneurial intention, or with taking actual action in this field. The results of research carried out on a group of 256 unemployed persons, 13 of whom started their own business within a year, indicate that only readiness to save allows us to some extent to predict entrepreneurial intention, and the monthly income of the family is correlated with actual venture creation. Readiness to take financial risks correlates with the expectancy of attainment but has no significance to subsequent stages of the entrepreneurial process.

Wprowadzenie

Na zachowania takie jak tworzenie nowej firmy można patrzeć z perspektywy ekonomicznej jako na zjawisko gospodarcze, można także analizować je z perspektywy mikro, jako zachowania konkretnych osób. To drugie ujęcie pozwala na rozpatrywanie działań przedsiębiorczych w kontekście ocen społecznych, postaw (por. Tyszka, 2005). Nie oznacza to, że można ignorować czynniki ekonomiczne czy społeczne, jednak uwzględnienie także tej perspektywy pozwala lepiej zrozumieć istotę przedsiębiorczości. Jednocześnie przedsiębiorczość może być ujmowana w różny sposób: szerzej, jako właściwość osób zajmujących się zarządzaniem (Strzałecki, 2005) bądź wężiej, jako podejmowanie dzia-

* Badania finansowane ze środków budżetowych na naukę w latach 2005-2007 jako projekt badawczy nr 1 H01F 035 28.

Adres do korespondencji: Mariola Łaguna, e-mail: laguna@kul.pl

ialności gospodarczej na własny rachunek (Hansemark, 2003; Markman, Baron, 2003). To drugie, węższe rozumienie będzie przedmiotem tej analizy.

Poszukiwania różnych uwarunkowań podejmowania działalności gospodarczej, które koncentrowały się dotychczas na cechach osobowości i różnicach indywidualnych nie przyniosły zadowalających rozstrzygnięć – okazało się, że nie są one wyznacznikami aktywności przedsiębiorczej ani też sukcesu w tej dziedzinie (Berings, De Fruyt, Bowen, 2004; Ciavarella, Buchholtz, Riordan, Gatewood, Stockes, 2004; Wooten, Timmerman, Folger, 1999). Skłania to do szukania innych czynników, które mogą być istotne dla procesu przedsiębiorczego. Obok przekonań czy nastawień poznawczych (Baron, 2004; Phan, 2004; Sarasvathy, 2004), także ustosunkowanie się do pieniędzy, postawy związane z gotowością do podejmowania ryzyka finansowego, zaciągania długów czy też oszczędzania wydają się godne uwagi jako potencjalne zmienne. Mogą one wiązać się zarówno ze spostrzeganiem celu, jakim jest założenie firmy, z intencją przedsiębiorczą, jak i podjęciem faktycznych działań w tej dziedzinie. Dotychczas pieniądź w kontekście badań nad przedsiębiorczością rozpatrywany był raczej z perspektywy ekonomicznej, jako miernik sukcesu firmy (Blanchflower, 2000; Honig, 1998), bądź jako źródło motywacji w podejmowaniu działań przedsiębiorczych (Gendron, 1995). Interesujące jest na ile nasz sposób podejścia do spraw finansowych może sprzyjać podejmowaniu inicjatyw przedsiębiorczych. Badania w tej dziedzinie są jak na razie bardzo nieliczne (Amit, MacCrimmon, Zietsma, Oesch, 2001).

Proces przedsiębiorczy

Od pewnego czasu w literaturze dotyczącej przedsiębiorczości powstanie nowej firmy traktowane jest jako proces, a w koncepcjach teoretycznych wskazuje się różną liczbę jego faz (por. Łaguna, 2005; Moriano, Zarnowska, Palaci, 2007). Pośród czynników, które mogą wpływać na jego przebieg wymieniane są przekonania i postawy osoby podejmującej się tworzenia nowej firmy (Phan, 2004; Shane, Venkataraman, 2000; Shane, Locke, Collins, 2003; Vecchio, 2003). Można potraktować go także jako proces realizacji celu, którym w tym przypadku jest założenie własnej firmy. Podejście to pozwala umieścić badania nad przedsiębiorczością w szerszym kontekście teoretycznym.

W modelu procesu realizacji celu zaproponowanym przez Heckhausena i Gollwitzera (Gollwitzer, 1999; Gollwitzer, Fujita, Oettingen, 2004) początek realizacji celu stanowi tzw. faza przeddecyzyjna. W tej fazie osoba ocenia m.in. ważność celu i możliwość jego osiągnięcia, ustosunkowuje się w określony sposób do danego celu (por. Zaleski, 1991). Faza ta poprzedza sformułowanie intencji podjęcia działania. Sposób spostrzegania celu, jakim jest założenie firmy, może przyczynić się do sformułowania (bądź też nie) intencji przedsiębiorczej. Sformułowanie intencji podjęcia działania stanowi posunięcie w kierunku planowania konkretnych kroków, jakie trzeba podjąć, aby rozpocząć działanie. W ujęciu procesu przedsiębiorczego zaproponowanym przez Shooka, Priema i McGee (2003), uświadomienie sobie intencji założenia firmy poprzedza poszukiwanie i odkrywanie szans oraz podjęcie decyzji o ich wykorzystaniu poprzez rozpoczęcie działalności gospodarczej. Intencja przedsiębiorcza definiowana jest przez nich jako świadomy stan umysłu, powiązany ze skierowaniem uwagi w stronę celu, jakim jest założenie nowej firmy.

Ta faza poprzedzająca utworzenie firmy jest w dużym stopniu zależna od właściwości przedsiębiorcy (por. Moriano i in., 2007). Jego wytrwałe działanie może doprowadzić do sukcesu w realizacji celu. Sukces operacjonalizowany jest najczęściej jako wprowadzenie nowej firmy na rynek (Markman, Baron, 2003) bądź rozpoczęcie jej działalności, czyli dokonanie pierwszej transakcji (Hansemark, 2003). Osiągnięcie celu lub rezygnacja z niego podlega późniejszej ocenie osoby i może zwrótnie modyfikować jej pierwotne postawy i przekonania (Bandura, 1986; Brandstaetter, Heimbeck, Frese, 2003).

W modelach procesu przedsiębiorczego przyjmuje się, że postawy mogą oddziaływać bezpośrednio na intencję, ale też pośrednio poprzez wpływ na ustosunkowanie się do celu i gotowość do działania (Ajzen, 1991; Krueger, 2000). Mogą także wpływać na podjęcie lub zaniechanie działań zmierzających do powstania nowej firmy (Shook i in., 2003). O ile jednak dotychczasowe modele teoretyczne ujmują różne postawy, przekonania i motywy, nie analizują wprost postaw wobec pieniędzy. Decyzja o założeniu własnej firmy jest w dużym stopniu także decyzją finansową, w przypadku której postawy wobec pieniędzy mogą mieć znaczenie (por. Wąsowicz-Kiryło, 2007).

Postawy wobec pieniędzy

Mówiąc o postawach wobec pieniędzy najczęściej odnosi się je do bardzo uogólnionego ustosunkowania, które związane jest z traktowaniem pieniędzy jako sprawy ważnej i wartościowej w życiu lub przeciwnie – jako czegoś negatywnego, przychylny zła itp. (Tyszka, Zaleśkiewicz, 2004). Tak traktuje je także w odniesieniu do przedsiębiorczości na przykład Sarasvathy (2004). Analizując bariery dla działań przedsiębiorczych wskazuje na uformowane historycznie postawy wobec pieniędzy i zysków, takie na przykład jak traktowanie zysku jako zła, którego należy unikać czy też traktowanie przedsiębiorców jako klasy niższej. Podkreśla przy tym, że zmiana tych negatywnych postaw sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości. Jednocześnie nieliczne jak na razie badania nad przedsiębiorcami pokazują, że te postawy nie różnią ich od menedżerów (Amit i in., 2001). Przeciwnie w stosunku do powszechnych oczekiwań – oceniają oni wartość oraz znaczenie pieniędzy jako motywu podejmowania działalności gospodarczej niżej niż osoby na stanowiskach kierowniczych w istniejących już firmach.

Oprócz tych uogólnionych postaw wskazuje się także na bardziej specyficzne przekonania dotyczące pieniędzy, np. powstrzymywanie się od ich wydawania, oszczędność, gotowość do zaciągania kredytów, które prowadzić mogą do konkretnych zachowań (Tyszka, Zaleśkiewicz, 2004; Waerneryd, 2004). Takie węższe rozumienie postaw wobec pieniędzy przyjmuje także Górniak (2000) w swoich badaniach prowadzonych na dużej reprezentatywnej próbie ponad 1000 osób. Celem tych badań było nie tyle sprawdzanie hipotez wyprowadzonych z teorii, co próba odtworzenia struktury postaw wobec pieniędzy w oparciu o zgromadzone dane, a następnie testowanie wypracowanych w ten sposób modeli. Zaproponowany przez niego sposób ujmowania i pomiaru postaw wobec pieniędzy został przyjęty jako punkt wyjścia dla prezentowanych tu badań i dlatego zostanie nieco szerzej omówiony.

Analizując strukturę postaw wobec pieniędzy Górniak (2000) wyróżnił dwa główne i zarazem odrębne wymiary. Są to stosunek do zadłużania się oraz skłonność do oszczędzania. Autor traktuje te wymiary jako głębsze postawy, różne od zachowań, od konkretnych sposobów postępowania z pieniędzmi. Uważa je za stosunkowo trwałe, zależne w pewnym stopniu od czynników społecznych i sytuacyjnych – badania pokazały, że w większym stopniu zależy od nich postawa wobec zadłużania niż postawa wobec oszczędzania pieniędzy. Postawa wobec zadłużania się, a biorąc pod uwagę kierunek tego ustosunkowania – awersja do zadłużania się, obejmuje niechęć do zaciągania kredytów oraz do zakupów na raty. Drugi ważny wymiar to przychylność do oszczędzania, która jest związana z przychylnością do odkładania pieniędzy, zamiast ich natychmiastowego wydawania oraz z uznawaniem oszczędności za ważną normę społeczną.

Jednym z wyodrębnionych czynników, który może być interesujący z punktu widzenia badań nad przedsiębiorczością, jest także skłonność do podejmowania ryzyka dla zysku. Postawa ta wyraża gotowość do szukania okazji do wzbogacenia się poprzez inwestowanie, czasem z udziałem korzystnych okoliczności. W analizowanych badaniach (Górniak, 2000) postawa ta korelowała pozytywnie z przedsiębiorczością, rozumianą jako orientacja na osiągnięcia.

Postawy wobec pieniędzy a przedsiębiorczość

Skłonność do podejmowania ryzyka. Gotowość do podejmowania ryzyka jest często wymieniana jako jedna z właściwości charakterystycznych dla osób podejmujących własną działalność gospodarczą, zarówno przez teoretyków przedsiębiorczości (por. Baron, 2004; Sexton, Bowman, 1985; Vecchio, 2003), jak i praktyków oraz obserwatorów życia gospodarczego. Wyniki badań nie zawsze jednak potwierdzają to przekonanie. Niektóre badania pokazują, że skłonność do ryzyka jest jedną z cech, które różnią osoby zakładające własne firmy od menedżerów (Hansemark, 2003; Stewart, Watson, Carland, Carland, 1999), jak również osoby z sukcesem prowadzące własne firmy od osób o mniejszym sukcesie (Markman, Baron, 2003) oraz od właścicieli firm, którzy nie są ich założycielami (Stewart i in., 1999). Inne badania przeczą temu, pokazując, że osoby podejmujące działalność gospodarczą nie różnią się od menedżerów pod względem gotowości do ryzyka (Brockhaus, 1980). Osoby te nie tyle są bardziej skłonne do ryzyka, co dążą do jego ograniczenia (Mullins, Forlani, 2005) albo też spostrzegają je odmiennie niż inni, widząc sytuacje związane z działalnością przedsiębiorczą jako mniej ryzykowne (Baron, 2004; Palich, Bagby, 1995). Wyniki są tu więc niejednoznaczne (por. Macko, Tyszka, 2005), a wielu autorów wskazuje na potrzebę dalszych badań (por. Shane i in., 2003; Shook i in., 2003; Vecchio, 2003).

Dotychczasowe badania rozróżniają spostrzeganie ryzyka (*risk perception*) oraz skłonność do ryzyka (*risk propensity*), traktując je jako różnice indywidualne, które mają wpływ na podejmowanie decyzji o założeniu nowej firmy (Mullins, Forlani, 2005; Simon, Houghton, Aquino, 1999). Interesująca nas tu skłonność do podejmowania ryzyka jest definiowana najczęściej jako orientacja osoby na wykorzystanie szans w sytuacjach podejmowania decyzji (Stewart i in., 1999). Definicja taka nie precyzuje

jednak dziedziny, do której skłonność ta się odnosi. O ile badania eksperymentalne wykorzystywały najczęściej scenariusze sytuacji biznesowych, to badania kwestionariuszowe najczęściej nie precyzowały tego. Można być skłonny do podejmowania na przykład ryzyka finansowego, a jednocześnie unikać ryzyka zdrowotnego (por. Tyszka, Domurat, 2004; Zaleśkiewicz, 2004). Stąd przydatne w dalszych badaniach wydaje się zawężenie pojęcia ryzyka, ograniczenia go do ryzyka finansowego, czyli gotowości do podjęcia ryzyka dla zysku. Jednocześnie tak rozumiane ryzyko nie było dotychczas przedmiotem szerszych badań w obszarze przedsiębiorczości. Wyniki badań Górniaka (2000) pokazały, że skłonność ta jest wyraźnie skorelowana z orientacją na osiągnięcia, ma ona także związek ze zmiennymi demograficznymi – wraz z wiekiem zmniejsza się skłonność do podejmowania ryzyka dla zysku, a mężczyźni chętniej deklarują taką postawę niż kobiety. Obawa przed ryzykiem finansowym związanym z założeniem własnej firmy wskazywana była także jako jedna z barier utrudniających podjęcie takiej decyzji przez osoby bezrobotne, którym jednak udało się rozpocząć samodzielną działalność gospodarczą (Łaguna, 2007).

Awersja do zadłużania się i przychyłność do oszczędzania pieniędzy. O ile gotowość do ryzyka była przedmiotem wielu badań, to dwie pozostałe badane tu postawy wobec pieniędzy nie doczekały się jeszcze tak wnikliwych opracowań. Dotychczasowe badania pokazują, że postawy wobec zadłużania mają istotny związek z podejmowanymi zachowaniami – z oszczędzaniem i pożyczaniem pieniędzy (Nyhus, 2002, za: Waerneryd, 2004). W badaniach Górniaka (2000) okazało się, że przedsiębiorcy zatrudniający powyżej dwóch pracowników ujawniają mniejszą niż pozostali badani awersję do kredytów bankowych oraz bardziej przychylny stosunek do zadłużania się w ogóle. Także wiek różnicował postawy wobec zadłużania się – osoby starsze prezentowały nastawienie bardziej negatywne, osoby młodsze – pozytywne. Płeć natomiast nie miała związku z tą postawą (Górniak, 2000).

Jeśli chodzi o oszczędność to w psychologii ekonomicznej rozróżnia się możliwość oszczędzania, zależną w dużym stopniu od dochodów, oraz skłonność do oszczędzania, jako rodzaj postawy wobec pieniędzy (Katona, 1975, za: Waerneryd, 2004). Oszczędzanie najczęściej badane było w odniesieniu do gospodarstw domowych oraz wyjaśniane w kategoriach ekonomicznych. Badania psychologiczne koncentrowały się natomiast głównie na uwarunkowaniach gotowości do oszczędzania (por. Waerneryd, 2004). Badania Górniaka (2000) pokazały, że przychyłność do odkładania pieniędzy jest stosunkowo słabo powiązana z cechami społeczno-demograficznymi. Nie jest zaskakujące, że postawa ta jest skorelowana pozytywnie ze statusem społecznym oraz dochodem osiąganym przez gospodarstwo domowe. Jest jednocześnie czynnikiem wyraźnie zwiększającym prawdopodobieństwo rzeczywistych zachowań związanych z odkładaniem pieniędzy. Co interesujące dla badań nad przedsiębiorczością, menedżerowie i biznesmeni okazali się nastawieni bardziej prooszczędnościowo i jednocześnie skłonni do zaciągania długów w razie potrzeby, choć związane to było także z posiadaniem wyższych dochodów, częstszym korzystaniem z usług bankowych i posiadaniem lokaty bankowej (Górniak, 2000).

Problem badawczy

Jak widać z tej krótkiej prezentacji dotychczasowych wyników, badania często dotyczyły różnic między przedsiębiorcami a menedżerami czy innymi osobami. Brak jest natomiast badań podłużnych, które pokazywałyby na ile różne postawy wobec pieniędzy mogą sprzyjać przechodzeniu przez kolejne etapy procesu przedsiębiorczego. Ten właśnie problem jest przedmiotem analizy.

Ponieważ niewiele jest badań odnoszących się do analizowanych tu postaw wobec pieniędzy, trudno jest sformułować jednoznaczne hipotezy. Można przypuszczać, że sprzyjać przedsiębiorczości będzie większa gotowość do podejmowania ryzyka dla zysku, mniejsza niechęć do korzystania z kredytów oraz większa skłonność do oszczędzania. Badania te mają jednak raczej charakter eksploracyjny, tym bardziej, że dotyczą specyficznej grupy – osób bezrobotnych.

Podjęcie samodzielnej działalności gospodarczej może być w tym przypadku sposobem na zmianę trudnej sytuacji życiowej, stworzenie szansy pracy dla siebie i swoich najbliższych. Jednocześnie stosunkowo mało osób, nie tylko bezrobotnych, podejmuje taką decyzję, a wiele nowych firm upada (Blanchflower, 2000; Gartner, Shane, 1995; Noga, 2001). Interesujące jest więc zarówno teoretycznie, jak i praktycznie na ile postawy, w tym wypadku postawy wobec pieniędzy, mogą przyczynić się do gotowości założenia własnej firmy oraz podjęcia faktycznych działań przez osoby bezrobotne. Jednocześnie skromne zwykle zasoby finansowe tej grupy osób nie pozwalają na zastosowanie miar na przykład gotowości do podejmowania ryzyka finansowego opartych na ocenie konkretnych zachowań (np. związanych z inwestowaniem w akcje czy fundusze inwestycyjne) (por. Tyszka, Domurat, 2004). Ponieważ poziom dochodów może mieć wpływ na decyzje dotyczące finansów (por. Wąsowicz-Kiryło, 2007), zmienna ta została uwzględniona w badaniach.

Metoda badań

Osoby badane i sposób przeprowadzenia badań

Przedstawione tu badania stanowią część większego projektu dotyczącego uwarunkowań procesu przedsiębiorczego (por. Łaguna, 2006). W tej jego części w pierwszym etapie badań uczestniczyło 256 osób bezrobotnych (w tym 170 kobiet, co stanowiło 66,40% całej grupy), które zgłosiły się na szkolenie dotyczące rozpoczynania działalności gospodarczej. Szkolenie adresowane było do wszystkich osób bezrobotnych zarejestrowanych w tym momencie w urzędzie pracy. Wiek badanych wahał się od 18 do 55 lat ($M = 29,06$; $SD = 9,48$). Średni czas pozostawania bez pracy wynosił 23,94 miesiąca. Badania prowadzone były w okresie od maja do września 2004 roku.

Osoby badane wypełniały kwestionariusze w grupach 16-20-osobowych, pierwszego dnia, w którym rozpoczynało się szkolenie. Udział w badaniu był dobrowolny, 48 osób odmówiło uczestnictwa. Brak jest danych na ich temat, które pozwoliłyby ocenić czy różnią się w sposób istotny od grupy, która wzięła udział w badaniach. Badani spotykali się z osobą badającą tylko raz. Osoba ta ani też wyniki badania nie miały wpływu na zakwalifikowanie do udziału w szkoleniu bądź na jego ukończenie, o czym badani zostali poinformowani.

Po roku wysłane zostały zapytania do wszystkich urzędów gminy, właściwych dla miejsca zamieszkania osób badanych, z prośbą o informację czy wskazane osoby zarejestrowały działalność gospodarczą. Na 43 wysłane zapytania wróciło 39 odpowiedzi (90,69%), które zawierały informację na temat 199 osób badanych (77,73% grupy uczestniczącej w pierwszym badaniu). Oprócz tego do wszystkich osób, które uczestniczyły w pierwszym etapie badań i jednocześnie wyraziły zgodę na udział w drugiej ich części wysłana została krótka ankieta, w której zaznaczyli jakie działania podjęli w ciągu roku od zakończenia szkolenia oraz powtórnie skale postaw wobec pieniędzy. Odesłało je 127 osób, czyli 49,60% uczestników pierwszego etapu badań (w tym 95 kobiet; 74,8% grupy), 3 listy wróciły z adnotacją „adresat wyprowadził się”.

Osoby, które odesłały powtórne badania nie różniły się istotnie od tych, które uczestniczyły tylko w pierwszej turze pod względem żadnej z badanych postaw wobec pieniędzy, a także oceny zasobów finansowych i dochodów. Różnice istotne wystąpiły jedynie jeśli chodzi o poziom wykształcenia – osoby, które odesłały powtórne ankiety posiadały nieco wyższy poziom wykształcenia ($p < 0,05$).

Dodatkowo przebadana została także grupa 39 menedżerów (w tym 10 kobiet; 25,64%), osób które zajmują stanowiska kierownicze w małych i średnich firmach działających na tym samym terenie, na którym zamieszkują potencjalni przedsiębiorcy uczestniczący w zasadniczej części badań. Aby zmniejszyć wpływ czynników makro-systemowych, społeczno-gospodarczych na uzyskane wyniki, badania te były także prowadzone w tym samym okresie od maja do września 2004 roku. Wiek badanych w tej grupie wahał się od 26 do 60 lat ($M = 39,54$; $SD = 8,34$), staż na stanowisku kierowniczym wynosił przeciętnie około 11 lat ($M = 11,47$; $SD = 9,33$).

Pomiar

Do pomiaru postaw wobec pieniędzy wykorzystane zostały trzy skale opracowane przez Górniaka (2000). Odpowiedzi w każdej z nich udzielane były na skali pięciostopniowej (1-5). Skala przychylności do oszczędzania pieniędzy składa się z 8 twierdzeń, możliwe wyniki mieszczą się w przedziale 1-40 punktów. Rzetelność określana za pomocą wskaźnika *alfa* Cronbacha wynosi 0,62; w tym badaniu 0,64. Skala awersji do zadłużania się składa się także z 8 twierdzeń, rzetelność *alfa* = 0,78; w tym badaniu 0,77. Skala skłonności do ryzyka dla zysku składa się jedynie z 2 twierdzeń i ma charakter skali niepełnej. Możliwe wyniki mieszczą się w przedziale 1-10 punktów. Rzetelność wynosi 0,60; w tym badaniu 0,66¹. Uzyskane rozkłady wyników we wszystkich trzech skalach są zbliżone do rozkładu normalnego.

Wykorzystany został także Kwestionariusz Celów KCEL II Zaleskiego (1991), który był wypełniany w odniesieniu do celu, jakim jest założenie własnej firmy (zmodyfikowana instrukcja). Metoda pozwala na analizę wyników w 9 podskalach, w tym badaniu wykorzystane zostały trzy podskale kwestionariusza: ważność celu (5 twierdzeń), szanse realizacji (4 twierdzenia) i gotowość do wysiłku (5 twierdzeń). Ich rzetelność

¹ Podaję za Górniakiem (2000) wartości współczynnika alfa Cronbacha, choć w przypadku skali zbudowanej jedynie z dwu twierdzeń staje się on funkcją korelacji między nimi.

dla wersji oryginalnej narzędzia wynosi odpowiednio 0,90; 0,84 i 0,91; w tym badaniu *alfa* Cronbacha wynosi odpowiednio 0,68; 0,83 i 0,81.

Intencja przedsiębiorcza mierzona była poprzez bezpośrednie pytanie – wybór między trzema twierdzeniami: „Chcę założyć własną firmę”, „Waham się”, „Nie zamierzam zakładać własnej firmy”. Ponieważ trzecia odpowiedź została wybrana tylko przez 14 osób, dwie ostatnie kategorie odpowiedzi zostały w trakcie analiz połączone. W ten sposób zmienna ta została zdychotomizowana, dzieląc grupę na tych, którzy chcą założyć firmę (intencja) oraz tych, którzy nie są na to zdecydowani (brak intencji). Metoda ta jest stosunkowo stabilna w czasie – korelacja po roku wynosi 0,44 ($p < 0,001$). Przyjęta dychotomizacja wyników jest zgodna z teoretycznym rozumieniem intencji (Gollwitzer, 1999) i stosowana w innych badaniach (Brandstetter i in., 2003).

Za sukces, czyli osiągnięcie celu uznawane było zarejestrowanie własnej firmy w ciągu roku od pierwszego badania, oceniane jako potwierdzony przez właściwy urząd gminy wpis do rejestru działalności gospodarczej. Dodatkowym potwierdzeniem była odpowiedź pozytywna osoby badanej na pytanie, czy w ciągu ostatniego roku podjęła działalność gospodarczą. Informacje pochodzące z obu źródeł były zgodne w 99,24%. W przypadku niezgodności (2 osoby) za rozstrzygającą przyjmowano informację na temat wpisu do działalności gospodarczej.

Oprócz tego badani określali także na skali 6-stopniowej miesięczne dochody swojej rodziny, ich procentowy rozkład przedstawia Tabela 1. Oceniali także swoje zasoby finansowe – na ile są one wystarczające, jeśli chodzi o możliwość założenia firmy. Posłużyła do tego skala 5-stopniowa, na której 1 oznaczał – zupełnie niewystarczające, a 5 – zupełnie wystarczające ($M = 1,84$; $SD = 0,94$). Najwięcej, bo 84,70% badanych oceniło swoje zasoby jako zupełnie niewystarczające lub raczej niewystarczające. Tylko 12,90% oceniło je jako raczej wystarczające lub wystarczające, a jedynie 2,50% jako zupełnie wystarczające.

Tabela 1. Dochody osób badanych

Kategoria	Dochody rodziny zł	Procent
1	0-399	12,9
2	400-799	24,5
3	800-1199	22,7
4	1200-1599	19,7
5	1600-1999	10,3
6	2000 i więcej	9,9
Ogółem		100,0

Wyniki badań

W badanej grupie nie zanotowano istotnych statystycznie różnic w żadnej z analizowanych postaw wobec pieniędzy między kobietami i mężczyznami ($F(3) = 0,12$; $p = 0,95$). Także wiek badanych nie był znacząco powiązany z żadną z postaw (przy podziale na trzy grupy wiekowe $F(6) = 0,53$; $p = 0,79$). Dlatego też zmienne te nie zostały uwzględnione w dalszych analizach.

Postawy wobec pieniędzy a spostrzeganie celu

Pełne dane dotyczące postaw wobec pieniędzy i jednocześnie oceny celu udało się zebrać od 252 osób, badania 4 osób były niekompletne. Ponieważ można było spodziewać się zależności krzywoliniowych między zmiennymi, analizy prowadzone były przy podziale wyników zarówno w skalach postaw wobec pieniędzy, jak i w Kwestionariuszu Celów na trzy kategorie: wyników niskich, średnich i wysokich. Analiza liczebności pokazała, że spośród trzech badanych postaw w odniesieniu do trzech wymiarów celu jedynie skłonność do ryzyka różni istotnie osoby w różny sposób spostrzegające szanse powodzenia przedsięwzięcia. Osoby o wysokim poziomie skłonności do ryzyka dla zysku wyżej oceniają szanse założenia własnej firmy ($\chi^2(4) = 11,18$; $p < 0,05$). Wyniki nie wykazały także zależności krzywoliniowych. Korelacje między postawami wobec pieniędzy a trzema wymiarami spostrzegania celu okazały się bardzo niskie – od 0,02 do 0,12, żadna z nich nie była istotna statystycznie.

Sposób spostrzegania celu, jakim jest założenie firmy, nie był istotnie powiązany ani z subiektywną oceną własnych zasobów finansowych (korelacje wahały się od -0,06 do 0,07 i nie były istotne statystycznie), ani zasadniczo z poziomem miesięcznych dochodów rodziny – korelacje wahały się od 0 do 0,17 dla oceny szans powodzenia. Jedynie ta ostatnia korelacja była istotna statystycznie – $p < 0,01$.

Postawy wobec pieniędzy a intencja przedsiębiorcza

Pośród grupy, która w pierwszym badaniu wypełniła skale postaw wobec pieniędzy 104 osoby wyraziły intencję założenia firmy (40,63%), a 152 nie były co do tego przekonane (59,37%). Korelacje między badanymi postawami wobec pieniędzy a intencją przedsiębiorczą wahały się od 0 do 0,11, co wskazuje na brak znaczącego związku między tymi zmiennymi. Również dochody rodziny oraz ocena posiadanych zasobów finansowych nie były powiązane z intencją przedsiębiorczą (korelacje odpowiednio 0,07 i 0,02). Wieloczynnikowa analiza wariancji pokazała, że badane postawy nie różnią istotnie osób gotowych założyć własną firmę od tych, którzy nie mają takiej intencji ($F(239) = 0,89$; $p = 0,67$).

Aby ocenić na ile badane zmienne potraktowane łącznie pozwalają przewidywać intencję przedsiębiorczą, przeprowadzona została logistyczna analiza regresji metodą wprowadzania. Jej wyniki przedstawia Tabela 2. Uzyskany model wyjaśnia jedynie 4% zmienności (R^2 Nagelkerke'a) w zakresie zmiennej „Intencja przedsiębiorcza” i pozwala na dokonanie 62,10% poprawnych klasyfikacji (χ^2 dla testu Hosmera i Lemeshowa = 2,83; $df = 8$; $p = 0,94$). Istotnym predyktorem intencji

okazuje się przychylność do oszczędzania. Także skłonność do ryzyka oraz dochody rodziny, choć nie osiągnęły poziomu istotności statystycznej, poprawiają jakość przewidywania intencji założenia firmy.

Tabela 2. Wyniki logistycznej analizy regresji dla zmiennej „Intencja przedsiębiorcza”

Predyktory	<i>B</i>	Błąd standard.	Wald <i>df</i> = 1	<i>Exp(B)</i>	Istotność <i>p</i> <
Dochody rodziny	0,06	0,10	0,40	1,06	n.i.
Zasoby finansowe	-0,01	0,16	0,01	0,99	n.i.
Skłonność do ryzyka	0,13	0,07	2,92	1,13	0,1
Awersja do zadłużania	-0,01	0,02	0,07	0,99	n.i.
Przychylność do oszczędzania	0,06	0,03	4,10	1,06	0,05
Stała	-3,16	1,26	6,30	0,04	0,01

Postawy wobec pieniędzy a sukces lub porażka w podejmowaniu aktywności przedsiębiorczej

W badaniu drugim, po upływie roku, okazało się, że tylko 13 osób założyło własną firmę (5,07% osób uczestniczących w pierwszym badaniu). Analiza różnic (Tabela 3) między tą niewielką grupą a pozostałymi osobami pokazała, że w punkcie wyjścia nie różnili się oni istotnie w zakresie skłonności do ryzyka i awersji do zadłużania się, a także subiektywnej oceny zasobów finansowych². Przychylność do oszczędzania natomiast okazała się wyższa u przyszłych przedsiębiorców. Także miesięczny dochód rodziny był istotnie wyższy w grupie osób, którym udało się później założyć własną firmę.

² Z uwagi na dużą dysproporcję w liczebności obu podgrup nie została zastosowana analiza wariancji. Sprawdzono natomiast uzyskane zależności, porównując grupę osób, które założyły własną firmę z analogiczną odlosowaną (biorąc pod uwagę odpowiedniość pod względem płci i wieku) podgrupą spośród osób, które nie założyły firmy. Analizy te dały bardzo podobne wyniki jak przedstawione porównanie z całą grupą.

Tabela 3. Statystyki opisowe i istotność różnic między osobami, które założyły własną firmę oraz osobami, które nie zrobiły tego

Zmienna	Założyli firmę N = 13		Nie założyli N = 114		t	p <
	M	SD	M	SD		
Dochody rodziny	4,25	1,36	3,13	1,46	2,76	0,05
Zasoby finansowe	1,67	0,78	1,84	0,95	-0,72	n.i.
Skłonność do ryzyka	6,31	1,49	6,59	1,93	-0,65	n.i.
Awersja do zadłużania się	24,77	6,76	23,72	5,81	0,54	n.i.
Przychylność do oszczędzania	31,69	2,93	29,61	4,92	2,34	0,05

Istotność dwustronna

Korelacje między skłonnością do ryzyka oraz awersją do zadłużania a sukcesem w działaniu wynosiły w obu przypadkach 0,04. Na tym samym poziomie okazała się powiązana także ocena posiadanych zasobów finansowych. Dla przychylności do oszczędzania korelacja ta była tylko trochę wyższa i wynosiła 0,11. Wysokość współczynnika korelacji wskazuje na trochę silniejszy od pozostałych związek między dochodami rodziny a faktycznym założeniem firmy ($\eta = 0,19$).

Podobnie jak w odniesieniu do intencji przedsiębiorczej, tak też chcąc sprawdzić możliwość przewidywania faktycznego założenia firmy, w oparciu o ten sam zestaw zmiennych przeprowadzona została logistyczna analiza regresji metodą wprowadzania (Tabela 4). Analogiczny jak w poprzedniej analizie model wyjaśnia 14,0% zmienności (R^2 Nagelkerke'a) w zakresie zmiennej założenie firmy i pozwala na dokonanie 93,4% poprawnych klasyfikacji (χ^2 dla testu Hosmera i Lemeshowa = 5,08; $df = 8$; $p = 0,75$). Istotnym predyktorem sukcesu przedsiębiorczego okazuje się poziom dochodów rodziny. Żadna z badanych postaw wobec pieniędzy nie pozwala w takim stopniu przewidywać faktycznego założenia firmy.

Tabela 4. Wyniki logistycznej analizy regresji dla zmiennej „Założenie firmy”

Predyktory	B	Błąd standard.	Wald df = 1	Exp(B)	Istotność p <
Dochody rodziny	0,59	0,22	7,28	1,80	0,01
Zasoby finansowe	-0,51	0,39	1,67	0,60	n.i.
Skłonność do ryzyka	0,00	0,15	0,00	1,00	n.i.
Awersja do zadłużania	0,02	0,05	0,11	1,02	n.i.
Przychylność do oszczędzania	0,08	0,07	1,41	1,09	n.i.
Stała	-6,87	2,92	5,54	0,00	0,05

Aby ocenić czy sukces w realizacji celu, za jaki można uznać podjęcie działalności gospodarczej na własny rachunek, może przyczynić się do zmiany postaw wobec pieniędzy analizy poddane zostały wyniki powtórnych badań przeprowadzonych po roku od pierwszego badania. Pokazują one, że nie ma istotnych różnic między osobami, które założyły własną firmę a tymi, którym się to nie udało w zakresie żadnej z badanych postaw. Porównanie wyników pierwszego i drugiego badania pokazuje, że osoby, które założyły firmy nie zmieniły istotnie swoich postaw wobec pieniędzy, natomiast u tych, którym się to nie udało, zmalała skłonność do podejmowania ryzyka ($t = 3,04$; $p < 0,01$), a pozostałe postawy także nie uległy zmianie.

Przedsiębiorcy a menedżerowie

Częstym sposobem analizy przyjmowanym w badaniach nad przedsiębiorczością jest porównywanie osób zakładających własne firmy i menedżerów (np. Brockhaus, 1980; Stewart i in., 1999). Aby przekonać się czy osoby, które założyły własną firmę różnią się od osób zajmujących stanowiska kierownicze w istniejących już firmach w zakresie postaw wobec pieniędzy, porównane zostały wyniki tych dwu grup. Okazało się, że nie różnią się oni istotnie w zakresie skłonności do ryzyka w kwestiach finansowych oraz niechęci do zadłużania. Przedsiębiorcy wykazywali natomiast wyższą przychylność do oszczędzania zarówno w pierwszym badaniu, przed założeniem firmy ($M = 31,69$; $SD = 2,93$ wobec $M = 27,61$; $SD = 4,96$ u menedżerów; $t = 2,79$; $p < 0,01$), jak i po jej założeniu (w drugim badaniu u osób, które założyły firmę $M = 30,31$; $SD = 3,28$; $t = 2,00$; $p < 0,05$). Podobna różnica wystąpiła jednak także przy porównaniu menedżerów z grupą osób, które nie założyły własnej firmy i okazała się być raczej ogólną różnicą między badanymi menedżerami i osobami bezrobotnymi, które niezależnie od podjętych później działań wykazywały przeciętnie bardziej przychylną postawę wobec oszczędzania (przy porównaniu dla całej grupy bezrobotnych i menedżerów $t = 2,50$; $p < 0,01$). Pozostałe postawy nie różniły osób badanych w żadnej z tych analiz.

Podsumowanie

W przeprowadzonym badaniu stwierdzono, że spośród badanych trzech wymiarów spostrzegania celu jedynie ocena szans na to, że uda się założyć własną firmę jest w pewnym stopniu powiązana ze skłonnością do podejmowania ryzyka finansowego oraz poziomem dochodów rodziny. Przychylność do oszczędzania natomiast pozwala lepiej niż inne postawy przewidywać intencję przedsiębiorczą, jest ona także wyższa u osób, którym udało się podjąć samodzielną działalność gospodarczą. Jednak powodzenie w realizacji celu, jakim jest założenie własnej firmy, jest powiązane przede wszystkim z poziomem dochodów rodziny. Subiektywna ocena posiadanych zasobów finansowych była w badanej grupie mało zróżnicowana i nie okazała się znacząco związana z procesem przedsiębiorczym. Znalazło tu zapewne odzwierciedlenie dość powszechne zjawisko spostrzegania własnych środków finansowych jako niskich i zbyt małych (por. Kozak, 2004; Zaleski, 2003). Także stosunek do zaciągania kredytów i zakupów na raty nie jest istotnie powiązany z żadnym z etapów procesu przedsiębiorczego u osób bezrobotnych.

Badania te pokazały, że skłonność do ryzyka finansowego, szukania okazji do wzbogacenia się, może przyczynić się wprawdzie do wyższej oceny szans powodzenia, co jest zgodne z wynikami dotychczasowych badań (por. Macko, Tyszka, 2005), nie ma jednak większego znaczenia dla sformułowania intencji przedsiębiorczej oraz podjęcia faktycznych działań i założenia firmy przez osoby bezrobotne. Jednocześnie u osób, którym nie udało się podjąć działalności gospodarczej, zmalała skłonność do podejmowania ryzyka finansowego. Osoby gotowe zaryzykować, spodziewając się potencjalnego zysku mogą więc bardziej optymistycznie oceniać szanse powodzenia swoich przedsięwzięć, nie przekłada się to jednak na podejmowanie konkretnych działań przedsiębiorczych, a postawa ta może stosunkowo łatwo ulegać zmianie, jest podatna na oddziaływanie czynników sytuacyjnych (por. Tyszka, Domurat, 2004).

Choć często wskazuje się na podejmowanie ryzyka jako właściwość odróżniającą przedsiębiorców, czyli osoby działające na własny rachunek od menedżerów (Hansemark, 2003; Stewart i in., 1999), w odniesieniu do badanego tu ryzyka finansowego nie zaobserwowano tych różnic. Zdaje się to potwierdzać wyniki badań Brockhauusa (1980) wskazujące, że skłonność do ryzyka nie musi być cechą charakterystyczną dla przedsiębiorców, w każdym razie jeśli mierzymy ją poprzez samoocenę, co nie przesądza możliwości występowania różnic w zakresie zachowań w realnych sytuacjach (por. Tyszka, 2005).

Dochód miesięczny uzyskiwany przez rodzinę okazał się istotnie sprzyjać osiągnięciu sukcesu w realizacji celu. Z jednej strony może to być odzwierciedleniem prostego faktu, że mając większe środki finansowe można łatwiej zgromadzić potrzebne zasoby i zainwestować je we własną firmę. Patrząc od strony psychologicznej osiągnięcie wyższych dochodów wiąże się z wyższym poziomem aspiracji osoby, większą satysfakcją z życia i niższym poziomem frustracji (Kozak, 2004). Może to mobilizować do podejmowania bardziej aktywnych działań i niezniechęcania się w obliczu przeszkód napotykanym na drodze do realizacji celu.

Dla intencji przedsiębiorczej u osób bezrobotnych istotna okazała się przychylna postawa wobec oszczędzania, skłonność do odkładania pieniędzy, zamiast ich natychmiastowego wydawania (dochód rodziny nie był z nią przy tym istotnie skorelowany, $r = 0,02$). Nastawienie prooszczędnościowe, a prawdopodobnie także idące za tym faktyczne oszczędzanie (por. Górniak, 2000), sprzyja więc większej gotowości do założenia własnej firmy oraz sukcesowi w tej dziedzinie. Można przypuszczać, że przyczynia się ono do zgromadzenia środków niezbędnych do podjęcia działalności gospodarczej, zapobiega ich natychmiastowemu wydawaniu na bieżące potrzeby. Postawa ta jest jednocześnie związana z optymizmem ekonomicznym, czyli przekonaniem o możliwości poprawy zarówno sytuacji gospodarczej kraju, jak i własnego poziomu życia (Górniak, 2000), co także może przyczynić się do większej gotowości podejmowania nowych wyzwań. W przeciwieństwie do wyników uzyskanych przez Górniaka (2000), w tych badaniach to osoby bezrobotne, a nie menedżerowie, okazały się nastawione bardziej prooszczędnościowo.

Przychylność do oszczędzania w badaniach Górniaka (2000) okazała się stosunkowo niezależna od warunków życia i czynników sytuacyjnych i jest traktowana jako głębsza, względnie trwała charakterystyka osobowości. Przedstawione tu badania

potwierdzają to – zarówno prooszczędność, jak i postawa wobec zadłużania się były stosunkowo trwale w przeciągu roku, bardziej niż gotowość do ryzyka. Zmiana sytuacji życiowej, założenie firmy, nie wpłynęły na zmianę tych postaw. Trzeba jednak pamiętać, że badania objęły stosunkowo niedługi okres czasu i nie można wykluczyć pewnych zmian w dłuższej perspektywie.

Wyniki tych badań dotyczą specyficznej grupy, osób bezrobotnych, posiadających najczęściej ograniczone zasoby finansowe, o stosunkowo niskich dochodach miesięcznych uzyskiwanych przez rodzinę (por. Tabela 1). Zależności między postawami wobec pieniędzy a procesem przedsiębiorczym mogą wyglądać inaczej u osób o wyższych dochodach, znajdujących się w innej sytuacji życiowej. Dlatego wniosków z tych badań nie można zbyt łatwo uogólniać na inne grupy, mogą one jednak stanowić źródło bardziej precyzyjnych hipotez dla dalszych badań. Jednocześnie badania te dotyczyły pierwszych etapów procesu przedsiębiorczego, skupiając się na roli postaw wobec pieniędzy w procesie prowadzącym do otwarcia nowej firmy. Nie wiemy jednak, czy na dalszych etapach istnienia firmy jakieś określone postawy wobec pieniędzy przyczyniają się do jej sukcesu i przetrwania na rynku. Nie uwzględniają one także zjawiska podejmowania działalności w tzw. szarej strefie, unikając płacenia podatków. Działanie tego typu także uznawane może być za przejaw przedsiębiorczości, zwłaszcza w przypadku osób bezrobotnych (Łapińska-Tyszką, 1984).

Spośród badanych postaw jedynie przychylność do oszczędzania okazała się sprzyjać powodzeniu w podejmowaniu intencji i działań przedsiębiorczych. Wyniki te zdają się wskazywać, że to nie postawy wobec pieniędzy są głównym czynnikiem, który może skłaniać ludzi do podejmowania decyzji przedsiębiorczych i sprzyjać sukcesowi w tej dziedzinie. Podobnie jak w badaniach nad postawami wobec zdobywania dóbr materialnych (Amit i in., 2001), okazało się że przedsiębiorcy nie cenili bardziej ani wartości pieniędzy, ani ich znaczenia w życiu niż menedżerowie zatrudnieni w firmach. Prawdopodobnie więc inne przekonania, wartości i motywacje, a także czynniki społeczno-ekonomiczne odgrywają większą rolę w podejmowaniu aktywności przedsiębiorczej niż postawy wobec pieniędzy.

Literatura cytowana

- Amit, R., MacCrimmon, K. R., Zietsma, Ch., Oesch, J. M. (2001). Does money matter? Wealth attainment as the motive for initiating growth-oriented technology ventures. *Journal of Business Venturing*, 16, 119-143.
- Ajzen, I. (1991). Theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, New York: Prentice Hall.
- Baron, R. (2004). The cognitive perspective: a valuable tool for answering entrepreneurship's basic „why” questions. *Journal of Business Venturing*, 19, 221-239.
- Berings, D., De Fruyt, F., Bouwen, R. (2004). Work values and personality traits as predictors of enterprising and social vocational interests. *Personality and Individual Differences*, 36, 349-364.
- Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*, 7, 471-505.

- Brandstaetter, V., Heimbeck, D., Frese, M. (2003). Goals need implementation intentions: The model of action phases tested in the applied setting of continuing education. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 12 (1), 37-59.
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23 (3), 509-520.
- Ciavarella, M. A., Buchholtz, A. K., Riordan, Ch. M., Gatewood, R. D., Stockes, G. S. (2004). The Big Five and venture survival: is there a linkage? *Journal of Business Venturing*, 19, 465-483.
- Gartner, W. B., Shane, S. A. (1995). Measuring entrepreneurship over time. *Journal of Business Venturing*, 10, 283-301.
- Gendron, G. (1995). The next generation. *Inc*, 17 (3), 13.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54 (7), 493-503.
- Gollwitzer, P. M., Fujita, K., Oettingen, G. (2004). Planning and the implementation of goals. W: R. F. Baumeister, K. D. Vohs (red.) *Handbook of self-regulation. Research, theory, and applications* (s. 211-228). New York, London: The Guilford Press.
- Górniak, J. (2000). *My i nasze pieniądze*. Kraków: Aureus.
- Hansemark, O. C. (2003). Need for achievement, locus of control and prediction of business start-ups: A longitudinal study. *Journal of Economic Psychology*, 24, 301-319.
- Honig, B. (1998). What determines success? Examining the human, financial, and social capital of Jamaican microentrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 13, 371-394.
- Kozak, A. (2004). *Znaczenie pieniądza*. Lublin: Norbertinum.
- Krueger, N. F. Jr. (2000). The cognitive infrastructure of opportunity emergence. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 24 (3), 5-23.
- Łaguna, M. (2005). Od czego zależy sukces w podejmowaniu działalności gospodarczej? Przegląd propozycji teoretycznych. *Czasopismo Psychologiczne*, 11 (2), 143-155.
- Łaguna, M. (2006). Ogólna samoocena czy przekonanie o skuteczności? Badania nad intencją przedsiębiorczą. *Przegląd Psychologiczny*, 49 (3), 259-274.
- Łaguna, M. (2007). Bariery i czynniki wspierające przedsiębiorczość w narracjach osób, które osiągnęły sukces. V Ogólnopolska Konferencja Narracyjna, Polanica Zdrój, 27-29 września.
- Łapińska-Tyszka, K. (1994). Bezrobocie a przedsiębiorczość w środowisku wiejskim. W: K. Duczkowska-Małysz, M. Kłodziński (red.) *Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich* (s. 29-33). Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Macko, A., Tyszka, T. (2005). Przedsiębiorczość i ryzykowanie, *Decyzje*, 4.
- Markman, G. D., Baron, R. A. (2003). Person-entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. *Human Resource Management Review*, 13, 281-301.
- Moriano, J. A., Zarnowska, A., Palaci, F. J. (2007). Entrepreneurship as a process. W: J. A. Moriano Leon, M. Gorgievski (red.) *Psychology of entrepreneurship: Research and education*, s. 33-38. Madrid: UNED.
- Mullins, J. W., Forlani, D. (2005). Missing the boat or sinking the boat: a study of new venture decision making. *Journal of Business Venturing*, 20 (1), 47-70.
- Noga, A., (2001). *Makroekonomia a przedsiębiorczość*. Warszawa: Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości.

- Palich, L. E., Bagby, D. R. (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10, 425-438.
- Phan, P. H. (2004). Entrepreneurship theory: possibilities and future directions. *Journal of Business Venturing*, 19, 617-620.
- Sarasvathy, S. D. (2004). The questions we ask and the questions we care about: reformulating some problems in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing*, 19, 617-620.
- Sexton, D. L., Bowman, N. (1985). The entrepreneur: a capable executive and more. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 129-140.
- Shane, S., Locke, E. A., Collins, Ch. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13, 257-279.
- Shane, S., Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25, 217-226.
- Shook, Ch. L., Priem, R. L., McGee, J. E., (2003). Venture creation and the entreprising individual: a review and synthesis. *Journal of Management*, 29 (3), 379-399.
- Simon, M., Houghton, S. M., Aquino, K. (1999). Cognitive biases, risk perception, and venture formation: how individuals decide to start companies. *Journal of Business Venturing*, 15, 113-134.
- Stewart, W. H., Watson, W. E., Carland, J. C., Carland, J. W. (1999). A proclivity for entrepreneurship: a comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing*, 14, 189-214.
- Strzałecki, A. (2005). Psychologiczne wymiary efektywności funkcjonowania polskich menedżerów w warunkach transformacji ustrojowej. W: A. Tokarz (red.) *W poszukiwaniu zastosowań psychologii twórczości* (s. 31-50). Kraków: Wydawnictwo UJ.
- Tyszka, T., Domurat, A. (2004). Czy istnieje ogólna skłonność jednostki do ryzyka? *Decyzje*, 2, 85-104.
- Tyszka, T., Zaleśkiewicz, T. (2004). Psychologia pieniądza. W: T. Tyszka, (red.) *Psychologia ekonomiczna* (s. 161-191). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Tyszka, T. (2005) *Psychologia ekonomiczna*. W: J. Strelau (red.) *Psychologia. Podręcznik akademicki* (t. 3, s. 351-378). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Vecchio, R. P. (2003). Entrepreneurship and leadership: common trends and common threads. *Human Resource Management Review*, 13, 303-327.
- Waerneryd, K. E. (2004). Oszczędzanie. W: T. Tyszka (red.) *Psychologia ekonomiczna* (s. 531-566). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Wąsowicz-Kiryło, G. (2007). Attitudes towards money and motives of financial decisions. W: M. Polic, B. Bajec, L. Komidar (red.) *Values and economy* (s. 261-267). Lubljana: Filozofska Fakulteta.
- Wooten, K. C., Timmerman, T. A., Folger, R. (1999). The use of personality and the Five-Factor Model to predict new business ventures: from outplacement to start-up. *Journal of Vocational Behavior*, 54, 82-101.
- Zaleski, Z. (1991). *Psychologia zachowań celowych*. Warszawa: PWN.
- Zaleski, Z. (2003). *Psychologia własności i prywatności*. Warszawa: Żak.
- Zaleśkiewicz, T. (2004). Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka. W: T. Tyszka (red.) *Psychologia ekonomiczna* (s. 303-333). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.