PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE 2017
Wydawnictwo SAN | ISSN 2543-8190

Tom **XVIII** | Zeszyt **12** | Część **I** | ss. 293–305

Paweł Ziemiański

Politechnika Gdańska
Wydział Zarządzania i Ekonomii
pawel.ziemianski@zie.pg.gda.pl

Skłonność do rywalizacji a intencje przedsiębiorcze – o różnicach międzypłciowych

On Gender Differences in the Relationship between Competitiveness and Entrepreneurial Intentions

Abstract: According to the person-environment fit model people are more inclined to choose particular careers paths over other depending on their individual characteristics. They are also more likely to be satisfied with a career path that matches their characteristics and less likely to experience negative consequences including strain. In previous research several characteristics of entrepreneurs which differentiate them from non-entrepreneurs have been identified. Some scholars assert that these characteristics can be analyzed from the person-environment fit perspective. One of them which has not received much attention so far is the level of competitiveness. The goal of the current paper is to address this gap by analyzing the relationship between the level of competitiveness and the strength of entrepreneurial intentions among men and women. The analysis of this relationship is important as previously other authors obtained results indicating that the fact that men are characterized by a higher level of competitiveness might be one of the reasons of the gender gap in entrepreneurship. Current research involved 414 business students as participants. Men were characterized by a higher level of competitiveness. However a statistically significant (and positive) relationship between the level of competitiveness and entrepreneurial intentions was found only among women and not among men.

Key words: entrepreneurship, nascent entrepreneurs, competitiveness, gender gap, entrepreneurial intentions

Wprowadzenie

Badacze przedsiębiorczości od długiego czasu próbują odpowiedzieć na pytanie dotyczące istnienia indywidualnych właściwości, cech i postaw, które mogą być uznane za szczególnie predysponujące jednostkę do tego, by postrzegać karierę przedsiębiorcy za atrakcyjną i zdecydować się nią podążać [Rauch, Frese 2007, ss. 353–385; Łaguna 2010, ss. 16–52]. Modelem teoretycznym, który w największym stopniu wydaje się zgodny z takim podejściem, jest model dopasowania między osobą a jej środowiskiem (*person – environment fit*). W badaniach dotyczących tego podejścia analizuje się stopień, w jakim właściwości jednostki oraz cechy środowiska, w którym jednostka funkcjonuje, pasują do siebie nawzajem [Caplan, 1987, ss. 248–267]. Z jednej strony ludzie są bardziej skłonni do tego, by wybierać dla siebie środowisko, w którym ich cechy osobowościowe, postawy czy wartości mogą być przejawiane w działaniu. Dodatkowo w takim środowisku odczuwają większą satysfakcję i mniejszy stres. Model ten był używany między innymi w celu wyjaśnienia przyczyn i efektów wyboru przez jednostkę określonej ścieżki kariery oraz osiągniętych rezultatów i poziomu satysfakcji [Kristof-Brown, Zimmerman, Johnson 2005, ss. 281–342; Verquer, Beehr, Wagner 2003, ss. 473–489]. W dotychczasowych badaniach dotyczących indywidualnych właściwości przedsiębiorców bardzo często analizowano takie zmienne indywidualne jak wewnętrznie umiejscowione poczucie kontroli [np. Mueller, Thomas 2000, ss. 51–75], skłonność do podejmowania ryzyka [np. Stewart, Roth 2001, ss. 145–153], poczucie samoskuteczności [np. Chen, Greene, Crick 1998, ss. 295–316] czy motywacja osiągnięć [np. Collins, Hanges, Locke 2004, ss. 95–117]. Wszystkie one są przydatne przedsiębiorcom decydującym się działać w warunkach niepewności i ryzyka, w których dodatkowo mają dużą możliwość kształtowania warunków swojej pracy. Poza szeroko analizowanymi zmiennymi indywidualnymi cechującymi przedsiębiorców istnieją także te, którym dotychczas nie poświęcono wystarczającej uwagi. Wydaje się, że jedną z nich jest skłonność do rywalizacji, która może być bardzo istotna dla osób decydujących się na prowadzenie własnej działalności i tym samym funkcjonowanie w warunkach konkurencji. Fakt istnienia tej luki badawczej jest tym bardziej interesujący, że już Joseph Schumpeter zwracał uwagę na chęć rywalizowania z innymi jako jeden z możliwych istotnych motywów przedsiębiorców. Bönte i Jarosch [2011, ss. 1–42] analizowali znaczenie różnych właściwości jednostki dla chęci założenia własnej działalności oraz faktycznych działań przedsiębiorczych. W swojej analizie badacze ci próbowali zidentyfikować charakterystyki mogące odpowiadać za istnienie tak zwanej luki dotyczącej płci, czyli niskiej proporcji kobiet do mężczyzn decydujących się na własną działalność gospodarczą. Okazało się, że dla różnic w atrakcyjności zawodu przedsiębiorcy oraz różnic w pojawianiu się faktycznych działań przedsiębiorczych pomiędzy kobietami a mężczyznami znaczenie ma tolerowanie ryzyka oraz właśnie skłonność do rywaliza-

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl

cji. W związku z faktem, że pierwsza z tych zmiennych cieszyła się dużym zainteresowaniem badaczy [np. Masters, Meier 1988, ss. 31–35], uzyskane przez nich wyniki wskazują na istnienie potrzeby bardziej dogłębnej niż dotychczas eksploracji relacji pomiędzy indywidualną skłonnością do rywalizacji oraz postrzeganą atrakcyjnością zawodu przedsiębiorcy, powstawaniem intencji przedsiębiorczych i faktycznymi działaniami przedsiębiorczymi, szczególnie w kontekście różnic między kobietami i mężczyznami. Celem niniejszego artykułu jest właśnie analiza związku tej zmiennej indywidualnej z siłą intencji przedsiębiorczych wśród kobiet i mężczyzn. W artykule zostaną zaprezentowane wyniki badań, które przeprowadzono w sposób mogący zapewnić wyższy poziom rzetelności niż te, które stanowiły podstawę rozważań wspomnianych autorów.

Znaczenie osobowości i różnic indywidualnych dla przedsiębiorczości

Jak wspomniano we wprowadzeniu, przy próbie wyjaśnienia na poziomie teoretycznym relacji pomiędzy właściwym dla jednostki poziomem skłonności do rywalizacji, jak również innymi zmiennymi indywidualnymi a intencją założenia własnej działalności oraz rzeczywistymi działaniami przedsiębiorczymi pomocna może być koncepcja dopasowania istniejącego pomiędzy osobą a wybraną przez nią ścieżką kariery czy rodzajem organizacji, której osoba staje się członkiem [por. Kristof 1996, ss. 1–49].

Markman i Baron [2003, ss. 281–301] analizują znaczenie koncepcji dopasowania między osobą a środowiskiem w kontekście przedsiębiorczości wskazują na różnicę pomiędzy tak zwanymi silnymi i słabymi sytuacjami, zaliczając założenie nowej działalności gospodarczej do tej drugiej kategorii. Różnica pomiędzy rodzajami sytuacji jest następująca: w sytuacjach silnych działanie jednostki jest w znacznej mierze zdeterminowane przez zastane warunki, które nie pozostawiają jednostce dużego pola wyboru czy autonomii. W takiej sytuacji relacja pomiędzy osobowością czy innymi indywidualnym właściwościami jednostki [jak na przykład wartościami] ma niewielkie znaczenie. Na przykład na stanowiskach, w których praca jest związana z realizowaniem procesów czy ich elementów, które są ściśle określone i w znacznej mierze opisane procedurami, jednostki będą się zachowywać w sposób bardzo podobny. Z kolei w wypadku sytuacji słabej zachowanie ludzi pozostaje pod większym wpływem ich indywidualnych cech. Zakładanie i prowadzenie firmy w jej początkowych stadiach jest zdaniem Markmana i Barona [2003, ss. 281–301] „sytuacją" należącą do tej drugiej kategorii – kategorii, w której osobowość i inne cechy indywidualne mają duże znaczenie dla wyboru zachowań przez jednostkę oraz dla osiągniętego finalnie rezultatu.

W świetle tych rozważań istotnego znaczenia nabierają właściwości jednostki, które mogą w dużym stopniu przyczynić się do satysfakcji i skuteczności jednostki w roli

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl

przedsiębiorcy. Badania nad osobowością, przekonaniami czy też postawami przedsiębiorców można analizować właśnie z punktu widzenia stopnia, w jakim da się właściwości te uznać za decydujące o dopasowaniu jednostki do warunków, z którymi osoby prowadzące własną działalność muszą się zmierzyć. Poza podejściem związanym z analizowaniem znaczenia pojedynczych cech dla działań i efektów przedsiębiorców, próbowano także łączyć powyższe charakterystyki w szersze znaczeniowo zestawienia zawierające większą liczbę zmiennych indywidualnych. Przykładem takiego podejścia jest model stworzony przez Bönte i Jarosch [2011, ss. 1–42], którzy odwołują się do pojęcia indywidualnych predyspozycji przedsiębiorczych (*individual entrepreneurial aptitude*) mających stanowić kilkuwymiarowy zbiór cech silnie powiązanych z możliwością osiągnięcia sukcesu w zadaniach, jakie stoją przed przedsiębiorcami. Wśród cech tych znalazły się: niezależność, skłonność do podejmowania ryzyka, proaktywność, skłonność do rywalizacji, uogólniony optymizm, uogólnione poczucie samoskuteczności oraz wewnętrznie umiejscowione poczucie kontroli. Analizując znaczenie zmiennych indywidualnych dla chęci zostania przedsiębiorcą, autorzy – jak się wydaje – podążają za propozycją Rauch i Frese [2007, ss. 353–385], którzy w tytule swojego artykułu stanowiącego inspirację dla wielu późniejszych badań postulują przywrócenie kwestii związanych z aspektami osobowymi do badań nad przedsiębiorczością. Bönte i Jarosch [2011, ss. 1–42] w opisywanym badaniu wykorzystali dane zebrane w 36 krajach (32 krajach europejskich oraz w Chinach, Stanach Zjednoczonych, Korei Południowej i Japonii). Podsumowując uzyskane rezultaty, autorzy stwierdzają, że indywidualne predyspozycje przedsiębiorcze mogą zostać uznane za jedną z głównych determinant przedsiębiorczości zarówno w grupie kobiet, jak i mężczyzn. Dodatkowo warto podkreślić, że wynik ten dotyczy różnych krajów, w których ankieta była prowadzona, i obejmuje zarówno kwestie związane z preferowaniem tej formy kariery przez kobiety i mężczyzn, jak i rzeczywistej decyzji rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. Ten ostatni związek (czyli związek z rzeczywistym założeniem firmy) – jak się okazało – występował także gdy kontrolowany był pośredniczący wpływ samych tylko preferencji. Słabszą stroną tych szeroko zakrojonych i niosących interesujące rezultaty badań jest fakt, że ze względu na ograniczenia związane z długością ankiety badawczej oraz koszt każda z analizowanych właściwości była badana przy zastosowaniu tylko jednego pytania ankietowego. Dyskusje dotyczące tego, czy zastosowanie takiej metody w badaniach jest uzasadnione, są wciąż żywe, głównie ze względu na możliwe ograniczenia w rzetelności i trafności tak zebranych informacji [por. Loo 2002, ss. 68–75].

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl

Luka płci w przedsiębiorczości a skłonność do rywalizacji

W zdecydowanej większości krajów mężczyźni częściej niż kobiety decydują się na karierę przedsiębiorcy. Niedawno opublikowane specjalne wydanie „Global Entrepreneurship Monitor" poświęcono w całości zagadnieniu przedsiębiorczości kobiet [Kelley i in. 2015]. Autorzy raportu wskazują na to, że luka płci w przedsiębiorczości rozumiana jako proporcja kobiet do mężczyzn biorących udział w działaniach przedsiębiorczych w ostatnich latach się obniżyła. Oznacza to, że coraz więcej kobiet w stosunku do mężczyzn decyduje się na działalność przedsiębiorczą. Autorzy raportu wskazują jednocześnie na fakt, że w 10 spośród 83 analizowanych gospodarek kobiety są tak samo lub nawet bardziej skłonne do tego, żeby zakładać własne firmy. Dyskusyjne jest to, w jakim stopniu przytoczone dane powinny nastrajać optymistycznie. Z jednej strony wspomniana luka rzeczywiście się zmniejsza, z drugiej strony świadczy o tym, że w pozostałych 73 gospodarkach to mężczyźni w większym stopniu wykazują aktywność przedsiębiorczą. W niektórych krajach i regionach różnica jest przytłaczająca, co oznacza, że na przykład mężczyzn angażujących się w taką działalność jest ponad dwukrotnie więcej niż kobiet. Dodatkowo klaster krajów, do którego została zaliczona Polska, czyli klaster europejskich gospodarek zorientowanych na efektywność cechuje się raczej wysokim poziomem luki płci. Z pewnością dla pełnego wyjaśnienia przyczyn istnienia wspomnianej luki niezbędne jest wzięcie pod uwagę wielu czynników. Próba ich dogłębnej analizy wykracza poza ramy niniejszego artykułu, którego celem jest analiza związku pomiędzy skłonnością do rywalizacji a intencjami przedsiębiorczymi. Wspomniana w poprzedniej części artykułu analiza zagregowanych danych dokonana przez Bönte i Jarosch [2011, ss. 1–42] doprowadziła badaczy do wniosku, że zróżnicowanie w poziomie indywidualnych predyspozycji przedsiębiorczych pomiędzy mężczyznami a kobietami wpływa na istnienie luki płci w przedsiębiorczości. Okazało się, że za uzyskane różnice pomiędzy płciami w największym stopniu odpowiadały dwie spośród ośmiu analizowanych właściwości, jakimi są tolerowanie ryzyka oraz skłonność do rywalizacji.

Tolerowanie ryzyka jest zmienną, która była szeroko badana w kontekście przedsiębiorczości. Na szczególną uwagę zatem zasługuje – jak się wydaje – druga zmienna, która odpowiada za różnice w poziomie indywidualnych predyspozycji przedsiębiorczych, czyli skłonność do rywalizacji. Konkurowanie z innymi jest codziennością przedsiębiorcy. Warto zatem ponownie podkreślić, że zgodnie z modelem dopasowania pomiędzy osobą a środowiskiem ludzie mający wysoką skłonność do rywalizowania z innymi powinni częściej uznawać karierę przedsiębiorcy za atrakcyjną. Badania dotyczące różnic międzypłciowych często wskazują na istnienie różnic między kobietami a mężczyznami w poziomie tej zmiennej. Na przykład wyniki badań eksperymentalnych, w których testowane było preferowanie sytuacji, w jakich istniała możliwość rywalizowania z innymi

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl

lub tych, które były elementu rywalizacji pozbawione, wskazują na silniejszą skłonność do rywalizowania u mężczyzn [Niederle, Vesterlund 2007, ss. 1067–1101]. Warto zwrócić uwagę na fakt, że w badaniu eksperymentalnym skonstruowanym w taki sposób testuje się hipotezy tożsame z założeniami proponowanymi w modelu dopasowania między osobą a środowiskiem. Mianowicie zakłada się, że jednostka będzie w większym stopniu skłonna do tego, by wybrać sytuacje odpowiadające jej indywidualnym predyspozycjom.

Ze względu na fakt, że zgodnie z tymi rozważeniami skłonność do rywalizacji jest cechą istotną dla przedsiębiorców, która może mieć znaczenie dla podejmowania decyzji o wyborze tej formy kariery i która dotychczas nie była analizowana w wystarczająco szerokim zakresie, warto podjąć wysiłki mające na celu dalszą eksplorację opisanego związku. Zaprezentowana w dalszej części artykułu analiza ma za zadanie częściowe zapełnienie tej luki. Analizy tego typu wydają się szczególnie wartościowe, jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, że to właśnie skłonność do rywalizacji może być czynnikiem o szczególnym znaczeniu dla powstawania luki płci w przedsiębiorczości.

Metodyka badań i charakterystyka próby badawczej

Na podstawie przedstawionej w poprzedniej części artykułu analizy literatury postawiono dwa pytania badawcze:

1. W jaki sposób różni się od siebie poziomi skłonności do rywalizacji wśród kobiet i mężczyzn?
2. Czy charakter i siła związku pomiędzy skłonnością do rywalizacji a intencjami przedsiębiorczymi jest tożsamy czy odmienny w wypadku kobiet i mężczyzn?

Opisane wyniki zostały uzyskane w ramach szerszego projektu badawczego dotyczącego aspektów powstawania intencji przedsiębiorczych. Uczestnikami badania było 414 osób, studentów studiów stacjonarnych kierunku biznesowego na jednej z polskich uczelni. Grupę osób badanych stanowiły 262 kobiety oraz 151 mężczyzn. Jedna osoba badana nie podała swojej płci. Ta grupa badawcza wydaje się istotna z punktu widzenia badań dotyczących przedsiębiorczości z przynajmniej dwóch względów. Po pierwsze, są to osoby, które w niedługim czasie staną przed decyzją dotyczącą wyboru dalszej kariery i wybór własnej działalności gospodarczej jest jedną z możliwych opcji. Statystyki pokazują, że w Europie gospodarki nastawione na wzrost wydajności – a do tej grupy należy Polska – charakteryzują się jednocześnie wysoką aktywnością przedsiębiorczą osób młodych oraz występowaniem znaczącej luki płci w przedsiębiorczości [Kelley i in. 2015]. Koresponduje z tym fakt, że niemała część osób badanych deklarowała, że w bliskiej rodzinie ma osoby prowadzące działalność gospodarczą. Dotyczyło to 178 osób, czyli 43% ankietowanych. Dodatkowo część z nich miała już za sobą doświadczenia przedsiębiorcze związane z pracą w firmie prowadzonej przez członka bliskiej rodzi-

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl

ny. Zdobycie takiego doświadczenia zadeklarowały 94 osoby badane, czyli 22,7% ogółu badanych. Prowadzenie przez członków rodziny własnych firmy, a także doświadczenia pracy w rodzinnej firmie mogą być rozpatrywane jako czynniki zwiększające prawdopodobieństwo założenia działalności gospodarczej w przyszłości [Hundley 2006, ss. 377–392], w związku z czym analizowanie poziomu intencji przedsiębiorczych oraz ich korelatów w opisanej grupie badanej wydaje się istotne. Co więcej, osoby badane w ramach realizowanego przez siebie programu studiów biorą udział między innymi w zajęciach przygotowujących do otworzenia i prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

Osoby badane udzielały odpowiedzi na ankietowe pytania dotyczące analizowanych zmiennych. W celu przygotowania pozycji skal została przeprowadzona procedura tłumaczenia oraz tłumaczenia powrotnego. Do pomiaru poziomu intencji przedsiębiorczych została zaadaptowana skala zaproponowana przez Liñán i Chen [2009, ss. 593–617]. Skala ta zwiera sześć pozycji kwestionariuszowych, które wyrażają silne deklaracje jednostki o chęci założenia przez nią własnej firmy. Skala ta jest dostosowana do użytku w badaniach dotyczących przedsiębiorczości i jako taka była powszechnie w tego rodzaju badaniach wykorzystywana. Ostateczna treść skali intencji przedsiębiorczych wykorzystanej w niniejszym badaniu zaprezentowana jest w tabeli 1. Badani udzielali odpowiedzi na każdą z pozycji kwestionariuszowych, korzystając ze skali Likerta, na której 1 oznaczało „całkowicie się zgadzam", a 7 – „całkowicie się zgadzam".

Tabela 1. Pozycje testowe wykorzystanej w badaniu skali intencji przedsiębiorczych

Numer pozycji	Treść pozycji
1	Jestem gotowa/gotów zrobić wszystko, żeby zostać przedsiębiorcą
2	Moim celem zawodowym jest zostanie przedsiębiorcą
3	Podejmę każdy wysiłek, żeby założyć i prowadzić własną firmę
4	Jestem zdeterminowany, żeby stworzyć firmę w przyszłości
5	Bardzo poważnie zastanawiam się nad rozpoczęciem działalności
6	Mam mocną intencję, żeby pewnego dnia założyć firmę

Źródło: tłumaczenie własne.

Tak przygotowana skala uzyskała bardzo wysoki wskaźnik rzetelności obliczony metodą alfa Cronbacha (współczynnik rzetelności a wyniósł 0,95). W związku z tym dla każdej osoby badanej został obliczony indywidualny wynik stanowiący miarę intencji przedsiębiorczych i będący średnią z odpowiedzi udzielonych na wszystkie sześć pozycji kwestionariuszowych skali.

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl

Do pomiaru poziomu indywidualnej skłonności do rywalizacji wykorzystano trzy pozycje kwestionariuszowe zaczerpnięte z kwestionariusza dotyczącego postaw wobec pracy i rodziny *work and family orientation questionnaire* [Spence i Helmreich 1978, cyt za: Adams, Priest, Prince 1985, ss. 357–370]. Ich treść zaprezentowana jest w rabeli 2. Badani również tutaj udzielali swoich odpowiedzi, korzystając z siedmiostopniowej skali Likerta.

Tabela 2. **Pozycje testowe wykorzystanej w badaniu skali skłonności do rywalizacji**

Numer pozycji	Treść pozycji
1	Myślę, że zwyciężanie jest bardzo istotne zarówno w pracy, jak i w grach.
2	Ważne jest dla mnie, żeby osiągać w zadaniach lepsze wyniki niż inni.
3	Bardzo lubię pracować w sytuacjach, które wymagają umiejętności i rywalizacji.

Źródło: tłumaczenie własne.

W wypadku tej skali analiza rzetelności przyniosła gorsze rezultaty. Współczynnik alfa Cronbacha wyniósł 0,68. Wydaje się, że w wypadku skali o niewielkiej liczbie pozycji kwestionariuszowych wynik ten można uznać za akceptowalny [Loewenthal 2004, ss. 68–75]. Także w wypadku tej skali dla każdej z osób badanych został obliczony indywidualny wynik stanowiący miarę przedsiębiorczych skłonności do rywalizacji i będący średnią ustosunkowań do trzech wykorzystanych pozycji skali. Jednocześnie poziom rzetelności skali pokazuje, że w razie badania takich zmiennych jak skłonność do rywalizacji potrzebne może być podejście opierające się na użyciu większej liczby pozycji kwestionariuszowych niż jedna, jak to się stało w analizie Bönte i Jarosch [2011, ss. 1–42].

Wyniki badań

W celu uzyskania odpowiedzi na pierwsze z pytań badawczych przeprowadzono analizę statystyczną polegającą na obliczeniu i porównaniu średniego poziomu deklarowanej skłonności do rywalizacji w wypadku kobiet i mężczyzn, uczestników badania. Użyto testu różnic średnich dla grup niezależnych t-Studenta. Średni poziom skłonności do rywalizacji okazał się istotnie różnić w grupie mężczyzn i kobiet:
$t(411) = 5{,}75$, $p<0{,}0001$.

W grupie mężczyzn poziom ten okazał się istotnie wyższy (M=5,11, SD=1,18) niż w grupie kobiet (M=4,43, SD=1,14). Wyniki tej analizy są spójne z wynikami uzyskanymi przez innych badaczy wskazującymi na wyższą skłonność do rywalizacji wśród mężczyzn w porównaniu z kobietami.

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl

W celu uzyskania odpowiedzi na drugie pytanie badawcze obliczono współczynnik korelacji r-Pearsona pomiędzy poziomem intencji przedsiębiorczych deklarowanym przez osoby badane a wskazaną przez nie indywidualną skłonnością do rywalizowania z innymi. Obliczeń dokonano osobno w grupie mężczyzn i kobiet. Wartość uzyskanych współczynników kształtuje się w sposób następujący:

- w grupie kobiet r=0,25, p<0,01,
- w grupie mężczyzn r=0,04, p=0,62.

Uzyskano interesujący wynik wskazujący na to, że istotna statystycznie relacja pomiędzy skłonnością do rywalizacji a intencjami przedsiębiorczymi obecna jest jedynie w grupie kobiet. W wypadku mężczyzn wynik ten był nieistotny, a korelacja była bliska zeru. Wynik ten jest do pewnego stopnia zaskakujący i pokazuje, że płeć może być istotnym mediatorem związku między analizowanymi zmiennymi. Uzyskanie współczynników korelacji o zróżnicowanym poziomie w analizowanych grupach każe przypuszczać, że możliwe jest istnienie efektu interakcji pomiędzy analizowanymi zmiennymi.

W dalszym kroku przeprowadzono zatem analizę regresji ze składnikiem interakcji, w której płeć oraz deklarowana skłonność do rywalizacji były zmiennymi niezależnymi, a intencje przedsiębiorcze były zmienną zależną. Zmienne niezależne wycentrowano. W wypadku zmiennej ilościowej (skłonność do rywalizacji) wybrano metodę centracji opartą na standaryzacji wyników. Wykonana hierarchiczna analiza regresji ze składnikiem interakcyjnym wykazała efekt główny płci (beta=–0,17, p<0,01) oraz efekt główny skłonności do rywalizacji (beta=0,15, p<0,01). Ujawnił się także istotny efekt interakcji (beta=0,10, p<0,05). Zarówno model bez składnika interakcyjnego F(2, 409)=16,14, p<0,001, jak i model ze składnikiem interakcyjnym F(3, 408)=12,2611, p<0,001 okazały się dobrze dopasowane do danych. Model bez składnika interakcyjnego pozwolił wyjaśnić 7% wariancji zmiennej zależnej. Wprowadzenie składnika interakcyjnego skutkowało istotną, choć nieznaczną zmianą w procencie wyjaśnianej wariancji F(1, 408)=4,24, p<0,05. Model ze składnikiem interakcyjnym pozwolił wyjaśnić 8% wariancji zmiennej zależnej. Analiza związku pomiędzy deklarowaną skłonnością do rywalizacji a intencjami przedsiębiorczymi w grupach wyodrębnionych ze względu na płeć pokazała, że w grupie kobiet relacja ta jest istotna i dodatnia (choć słaba), natomiast w grupie mężczyzn – nieistotna. Model dla kobiet był zatem dobrze dopasowany do danych F(1, 260)=17,97, p<0,001. Dla mężczyzn z kolei nie: F(1, 148)=0,25, p=0,62.

Wnioski z badań

Przedstawione w niniejszym artykule rezultaty badań wydają się interesujące także dlatego, że wiążą się z nimi ciekawe praktyczne implikacje oraz kierunki dalszych działań. Uzyskany rezultat pokazujący wyższy poziom skłonności do rywalizacji u mężczyzn jest

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl

zgodny z licznymi wcześniejszymi rezultatami badań. Wynik pokazujący istnienie słabego, lecz pozytywnego związku pomiędzy skłonnością do rywalizacji a intencjami przedsiębiorczymi jedynie w grupie kobiet jest dość zaskakujący. Jest on niezgodny z przywołanymi rezultatami uzyskanymi przez Bönte i Jarosch [2011, ss. 1–42] i jako taki wymaga dalszej próby wyjaśnienia oraz prowadzenia dalszych badań. Skłonność do rywalizacji jest cechą stereotypowo przypisywaną kobietom, a nie mężczyznom [Wojciszke 2006, ss. 418–421]. Jedną z konsekwencji istnienia stereotypów płci jest odmienna treść wykształconego przez kobiety i mężczyzn pojęcia własnego ja, czyli zbioru przekonań dotyczących siebie. Wydaje się, że możliwe wyjaśnienie wyniku opisanego w niniejszym artykule można oprzeć właśnie na tym, że zarówno skłonność do rywalizacji, jak i bycie przedsiębiorcą są zgodne z męską tożsamością płciową. Mężczyźni w związku z tym być może nie muszą rozwijać swojej indywidualnej tożsamości opartej na przekonaniu o posiadaniu stereotypowo męskich cech, żeby chcieć obrać stereotypowo raczej męską ścieżkę kariery, jaką jest bycie przedsiębiorcą. U kobiet natomiast chęć rozpoczęcia takiej kariery może być powiązana z silniejszą skłonnością do rywalizacji, gdyż w ich wypadku taki rodzaj kariery jest przynajmniej w pewnym stopniu niezgodny z rolą i cechami stereotypowo przypisanymi ich płci. Ta propozycja wyjaśnienia uzyskanego w badaniu rezultatu wymaga oczywiście dalszych badań empirycznych. Ich kierunek natomiast wydaje się dość oczywisty. Z jednej strony należy zweryfikować uzyskany rezultat w grupie osób, które zostały przedsiębiorcami, i porównać je z przedstawicielami innych zawodów. Dodatkowo opisany tu wynik opiera się na deklaracjach osób badanych. Na pewno potrzebna jest obserwacja realnych zachowań, które mogą służyć zwiększeniu pewności, że uzyskane wyniki są trafne. Na przykład skłonność do rywalizacji można zweryfikować, stawiając osoby badane przed realnym wyborem pomiędzy zaangażowaniem się w sytuację wymagającą rywalizacji lub wycofaniem się z niej. Przeprowadzenie takiego eksperymentu pozwoliłoby także określić kierunek przyczynowo-skutkowy pomiędzy badanymi zmiennymi.

Uwagi końcowe

Warto w ramach uwag końcowych i podsumowania opisać praktyczne implikacje uzyskanych rezultatów. Choć związek pomiędzy skłonnością do rywalizacji a intencjami przedsiębiorczymi wśród kobiet nie jest szczególnie silny, jest on pozytywny i istotny statystycznie, w związku z czym niewątpliwie zasługuje na uwagę, szczególnie zważywszy na fakt, że powstawanie intencji przedsiębiorczych to proces skomplikowany, w którym zmienne indywidualne odgrywają tylko pewną rolę [Łaguna 2010, ss. 115–171]. Jeżeli znaczenie skłonności do rywalizacji jest odmienne w wypadku kobiet i mężczyzn, być może warto rozważyć zróżnicowanie oddziaływań mających na celu rozwój przedsię-

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl

biorczości i przygotowanie zarówno merytoryczne, jak i psychologiczne do skutecznego pełnienia tej funkcji. Wydaje się, że u kobiet lepsze rezultaty mogą przynieść działania dające możliwość rywalizowania z innymi. Może to bowiem wpłynąć na uznanie siebie za osobę, która jest skłonna w odpowiednich warunkach tę właściwość wykazać w działaniu. Jeżeli jest tak, że skłonność ta rozwija się już na wczesnym etapie życia, co sugeruje część autorów [np. Gneezy, Rustichini 2004, ss. 377–381], wartościowe może być zwrócenie uwagi na jej kształtowanie na wczesnych etapach edukacji. W związku z tym, że jest to jeden z wielu czynników, który odpowiada za istnienie luki płci w przedsiębiorczości, być może odpowiednie do niego podejście pozwoli tę lukę choć trochę zmniejszyć.

Bibliografia

Adams J., Priest R.F., Prince H.T. (1985), *Achievement motive: Analyzing the validity of the WOFO*, „Psychology of Women Quarterly", Vol. 9, No. 3.

Bönte W., Jarosch M. (2011), *Gender differences in competitiveness, risk tolerance and other personality traits: Do they contribute to the gender gap in entrepreneurship?*, „Schumpeter discussion papers", No. 2011–2012.

Caplan R.D. (1987), *Person-environment fit theory and organizations: Commensurate dimensions, time perspectives, and mechanisms*, „Journal of Vocational Behavior", Vol. 31.

Chen C.C., Greene P.G., Crick A. (1998), *Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?*, „Journal of Business Venturing", Vol. 13, No. 4.

Collins C.J., Hanges P.J., Locke E.A. (2004), *The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A meta-analysis*, „Human Performance", Vol. 17, No. 1.

Gneezy U., Rustichini A. (2004), *Gender and competition at a young age*, „The American Economic Review", Vol. 94, No. 2.

Hundley G. (2006), *Family background and the propensity for self-employment*, „Industrial Relations", Vol. 45.

Kelley D., Brush C., Greene P., Herrington M., Ali A., Kew P. (2015), *Global Entrepreneurship Monitor: Special report. Women's entrepreneurship 2015,* Global Entrepreneurship Research Association.

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl

Kristof A.L. (1996), *Person-organization fit: An integrative review of its conceptualizations, measurement, and implications*, „Personnel Psychology", Vol. 49, No. 1.

Kristof-Brown A.L., Zimmerman R.D., Johnson E.C. (2005), *Consequences of individuals' fit at work: A meta-analysis of person–job, person–organization, person–group, and person–supervisor fit*, „Personnel Psychology", Vol. 58.

Liñán F., Chen Y.W. (2009), *Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions*, „Entrepreneurship Theory and Practice", Vol. 33, No. 3.

Loewenthal K.M. (2004), *An introduction to psychological tests and scales*, Hove, Psychology Press.

Loo R. (2002), *A caveat on using single-item versus multiple-item scales*, „Journal of Managerial Psychology", Vol. 17, No. 1.

Łaguna M. (2010), *Przekonanie na własny temat i aktywność celowa. Badania nad przedsiębiorczością*, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Markman G.D., Baron R.A. (2003), *Person–entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others*, „Human Resource Management Review", Vol. 13, No. 2.

Masters R., Meier R. (1988), *Sex differences and risk-taking propensity of entrepreneurs*, „Journal of Small Business Management", Vol. 26, No. 1.

Mueller S.L., Thomas A.S. (2001), *Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness*, „Journal of Business Venturing", Vol. 16, No. 1.

Niederle M., Vesterlund L. (2007), *Do women shy away from competition? Do men compete too much?*, „The Quarterly Journal of Economics", Vol. 122, No. 3.

Rauch A., Frese M. (2007), *Let's put the person back into entrepreneurship research: a meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success*, „European Journal of Work and Organizational Psychology", Vol. 33.

Stewart W.H., Roth P.L. (2001), *Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: a meta-analytic review*, „Journal of Applied Psychology", Vol. 86, No. 1.

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl

Verquer M.L., Beehr T.A., Wagner S.H. (2003), *A meta-analysis of relations between person–organization fit and work attitudes*, „Journal of Vocational Behavior", Vol. 63, No. 3.

Wojciszke B. (2006), *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Zaleśkiewicz T. (2004), *Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka* [w:] T. Tyszka (red.). *Psychologia ekonomiczna*, Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

MOST WIEDZY Pobrano z mostwiedzy.pl