

# Ličnost preduzetnika – urođena ili stečena veština

Jovana Mutibarić,  
Radivoj Prodanović,  
Neda Raspopović,

## Sažetak

Preduzetnik je lice nadareno poslovnim duhom i rukovodećim sposobnostima, uvek budno i spremno da iskoristi nove poslovne prilike odgovarajućim kombinovanjem faktora proizvodnje i odlučno da preuzme rizik upravljanja organizacijom na temelju inoviranja i permanentnog razvoja, s ciljem stvaranja nove vrednosti. Preduzetnik je osoba određenih karakteristika ličnosti, koji na pravi način kombinuje znanja o specifičnostima grane tj. delatnosti u kojoj se odvija preduzetnički poduhvat, opštih upravljačkih veština, ličnih upravljačkih veština i lične motivacije. Postoje različite tipologije preduzetnika, u literaturi je retko pominjana tipologija preduzetnika prema kriterijumu konstitucionalno-mentalnih osobina preduzetnika, a prema njoj najuspešniji preduzetnici u Srbiji najčešće pripadaju mršavo-impulsivnom tipu i to najčešće homeopatskom podtipu – Nux vomica. Pristup analizi preduzetnika koji polazi od ličnosti podrazumeva da se uzmu u obzir i karakteristike preduzetnikove ličnosti, kao i crte njegovog karaktera. Pretvaranje poslovne prilike sa dobrim tržišnim izgledima u realnost, zahteva dve kategorije veština: opšte upravljačke veštine neophodne da se u sklad dovedu (fizički i finansijski) resursi neophodni za pokretanje preduzetničkog poduhvata i lične upravljačke veštine bez kojih se ne može zamisliti uspešno vođenje organizacije. Samo oni preduzetnici, će uspeti na duge staze, koji su spremni permanentno da se edukuju i ulažu vreme i trud u povećanje svojih znanja i kompetencija.

**Gljučne reči:** *preduzetnik, osobine ličnosti, veštine, znanja*

## 1. Uvod

O preduzeticima se govori kao o nosiocima promena i tržišnih prilika, kao o osobama čiji su poslovni poduhvati odgovori na probleme koji proizilaze iz promena i koji ni iz čega stvaraju nešto. Oni su osobe nestandardnih poslovnih profila za koje su promene, neizvesnost i rizik prirodno stanište u kojem pronalaze poslovne inspiracije, a kreativnost i inovativnost suština poslovne filozofije (Penezić, 2009, str. 29).

Kroz naučni rad pokušaćemo da damo odgovor na pitanje koje su to karakteristike ličnosti koje jedan uspešan preduzetnik treba da ima, kao i da li se preduzetnik rađa kao takav, ima određene urođene veštine ili se preduzetnik može postati sticanjem veština, znanja i iskustva tokom života.

---

<sup>1</sup> Asistent, uža naučna oblast – Finansije i bankarstvo, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Univerzitet Privredna Akademija u Novom Sadu, Cvečarska br.2, 21000 Novi Sad, Srbija, e-mail: jovana@fimek.edu.rs, tel: 021/400-484

<sup>2</sup> Asistent, uža naučna oblast – Agronomija, tehnologija i inženjerski menadžment, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Univerzitet Privredna Akademija u Novom Sadu, Cvečarska br.2, 21000 Novi Sad, Srbija, e-mail: radivojprodanovic@hotmail.com, tel: 021/400-484 (opcija 3)

<sup>3</sup> Saradnik u nastavi, Fakultet poslovne ekonomije, Univerzitet Edukoms, Sremska Kamenica - Novi Sad, e-mail: neda\_297@hotmail.com

Ova pitanja su predmet brojnih savremenih istraživanja, s ciljem da se ispituju motivi i lične karakteristike savremenog preduzetnika i objasne ključni faktori njegovog poslovnog uspeha. Uspešni preduzetnici dolaze iz različitih socijalnih sredina, pripadaju različitim rasama, etničkim grupama, na njih utiču različiti kulturološki faktori, sistemi vrednosti i sl., koji variraju od regiona do regiona. Ipak, neke zajedničke, uobičajene elemente (norme, vrednosti) treba shvatiti kao opštevažee.

## 2. Pojam preduzetnika

Preduzetnik je lice nadareno poslovnim duhom i rukovodećim sposobnostima, uvek budno i spremno da iskoristi nove poslovne prilike odgovarajućim kombinovanjem faktora proizvodnje i odlučno da preuzme rizik (povezan sa neizvesnošću) upravljanja organizacijom na temelju inoviranja i permanentnog razvoja, s ciljem stvaranja nove vrednosti (Penezić, 1998, str. 92).

Neki ljudi pogrešno veruju da je potrebna samo dobra ideja da se uspe u poslu, ali ideja nije isto što i dobra poslovna prilika. Ukoliko se ideja ne implementira, već one ostaju samo snovi i ne sprovedu se do kraja susrećemo se sa negativnom vrstom preduzetnika koje Isak Adižes, poznati guru menadžmenta (odrastao na našim prostorima), naziva Palikućama. Palikuće su rudnici novih ideja, koje pokušavaju odjednom sve da pokrenu, tako da se kao rezultat toga malo uradi. Rađanje ideje ili koncepta je dovoljna satisfakcija, njeno pretvaranje u realna dobra i usluge je suviše rizično. Potrebno je isuviše napornog rada što baš nije posebno poželjno za Palikuće. Uvek fokusirani na svoje najnovije zamisli, sa stalnom potrebom da budu u centru pažnje i da jedini govore na sastancima, zanemarujući detalje i inicirajući konflikte, Palikuće jednostavno ne dozvoljavaju ostalima da završavaju poslove (Adižes, 2002, str. 40).

Preduzetnik kombinuje resurse na novi način, drugačije nego ostali, a njegov zadatak (koji sam sebi postavlja) je da uvodi nove ideje, da ne dozvoli da procesi budu rutinski. Za njega današnja praksa ne može da bude dobra za budućnost. On je lider i za njega je važno da bude prvi. Preduzetnik obično ima problem da ubedi svoju okolinu u vrednost svoje ideje, pa on najčešće završi svoju karijeru u sopstvenom preduzeću. Obrazovanje je za preduzetnike vrlo važno, te je stoga značajno da preduzetnik tačno zna koja su mu znanja potrebna da bi uspešno vodio sopstveni biznis. Danas je i pored toga što se nekada smatralo da je preduzetnik najčešće osoba muškog roda, sve veći broj žena uspešnih preduzetnica.

## 3. Ličnost preduzetnika

### 3.1. Pozadina ličnosti preduzetnika

Na osnovu rezultata velikog broja istraživanja utvrđeno je da svojevrsni lični background nužno sadrži i upućuje na neke vrednosti koje mogu uticati na predodređenost budućeg bavljenja biznisom (Penezić, 2009, str. 99):

-Rano detinjstvo i odrastanje – (a) smatra se da prvorodeno dete dobija veću pažnju, što rezultira većim samopouzdanjem i podsticanjem preduzetništva; (b) zanimanje i socijalni status roditelja ukazuju da visokoobrazovani i “dobro stojeći” roditelji u toku odrastanja podstiču nezavisnost i samopouzdanje i na specifičan način utiču na mentalni sklop svoje dece; (c) češće se javlja u gradskim nego u seoskim i siromašnim sredinama;

- *Obrazovanje* – iako mnogi preduzetnici započinju biznis sa minimalnom a često i gotovo nikakvom edukacijom, obrazovanje i stečeno znanje jačaju urođene predispozicije za bav-

ljenje biznisom. Relevantno obrazovanje jača preduzetnički instinkt i obezbeđuje teorijsku fundiranost odluka koje preduzetnik donosi.

- *Starosna dob* – istraživanja među američkim preduzetnicima (Rwigema, Venter, 2005, str. 69) pokazuje da preduzetnici započinju biznis u dobi između 22-ge i 45-te godine života, a da vreme do 22-ge godine, provode školujući se i/ili stižući prva radna iskustva.
- *Prethodno radno iskustvo* – mnogi uspešni preduzetnici su započeli sopstveni biznis na temelju prethodnog radnog iskustva, koje budućem preduzetniku donosi organizaciono i tehničko iskustvo i tako neophodnu mrežu poslovnih kontakata.
- *Lična i profesionalna podrška* – preduzetnicima je neophodna moralna podrška porodice, rodbine i prijatelja, koji ih podržavaju u svim fazama životnog ciklusa njihovog poduhvata – i kada beleže uspeh i kada su uslovi poslovanja oštri. S tim što su veoma značajni i različiti vidovi profesionalne podrške koji preduzetnicima stoje na raspolaganju (informacije, seminari, javne rasprave, obuke i kontakti), koje mogu da dobiju od preduzetničkih asocijacija, privrednih komora, poslovnih centara i inkubatora, državnih organizacija, i sl.
- *Preduzetnička motivacija* – kao psihološka karakteristika utiče na stepen predanosti preduzetnika, ali i njegove sposobnosti da motiviše ljude koje okuplja oko sebe da ga prate i determinišu promene i zajednički ostvaruju uspeh.

### 3.2. Tipologije preduzetnika

Postoje različite tipologije preduzetnika, pa se tako preduzetnici dele prema kriterijumu ranijeg profesionalnog iskustva novog preduzetnika (direktor, zanatlija, trgovac, administrator, osoba bez zaposlenja) ili prema njihovim urođenim-stečenim predispozicijama za vođenje biznisa (jednodimenzionalni, kompromisni, blistavi i zreli preduzetnik) (Stanković, Vukmirović, 1995, str. 36). Međutim, postoji interesantna i u literaturi retko pominjana tipologija preduzetnika prema kriterijumu konstitucionalno-mentalnih osobina preduzetnika. Prema Vujadinoviću (Vujadinović, 1994, str. 163) ličnosti se dele u četiri grupe:

- gojazno-flegmatične
- mršavo-impulsivne
- dezorijentisano-nerealne
- nervozno-zabrinute

Na osnovu rezultata praktičnog istraživanja autor je došao do zaključka da najuspešniji preduzetnici u Srbiji u navedenom periodu najčešće pripadaju mršavo-impulsivnom tipu i to najčešće homeopatskom podtipu – Nux vomica (lat. biljka za opšte jačanje organizma). Nux vomica podtip podrazumeva niske osobe, jake i čvrste građe, tamne kose i očiju, mada je moguća i drugačija građa, posebno kod severnjaka. Po prirodi oni imaju jaku mišićavu osnovu, ambiciozni su, inteligentni, brzo shvataju situaciju i brzo deluju, sposobni su i imaju jak osećaj dužnosti. Efikasni su u radu i mogu da izdrže veliki napor. Oni će raditi dan i noć, vole da se takmiče, vole odgovornost i veruju da su uvek u pravu. Vatrenog su temperamenta, ispoljavaju emocije, reaguju i na potpuno nevinu izjavu ili su zlonamerni i razdražljivi kada ispoljavaju ljutnju i bes. Mrze suprotstavljanje i konfrontiranje bilo gde i tome se uz veliku strast suprotstavljaju, ne birajući reči. Na poslu i dužnostima ovaj tip preduzetnika ispoljava gotovo prisilnu preciznost i efikasnost. Nux vomica je često izuzetan strateg (npr. Napoleon) sa zapajnujućom sposobnošću analize i shvatanja situacije, uz veliku sposobnost organizacije. Vrlo je uspešan kao lider veće ili manje grupe koja ga u svemu sledi. Zbog stalnog razmišljanja o poslovima i obavezama, pati od insomnije jer ga proganjaju misli o poslu i misli na sitne povezane detalje, tako da zaspi tek ujutru i probudi se sa glavoboljom i mučninom. Nastup ovakve ličnosti je siguran i samouveren, slobodan i osoba se trudi da ostavi dobar utisak. U poslu brzo zauzima definitivne stavove sa

istovremenom sposobnošću kreativnosti i umerene imaginacije. Osobe ovog podtipa su vrlo uporne i istrajne i ne odustaju lako od svojih namera.

### 3.3. Karakteristike ličnosti preduzetnika

Pristup analizi preduzetnika koji polazi od ličnosti podrazumeva da se uzmu u obzir i karakteristike preduzetnikove ličnosti, kao i crte njegovog karaktera. Karakteristike ličnosti se odnose na urođene ili stečene osobine njegove personalnosti, dok karakter odražava kako preduzetnik pristupa određenim zadacima (Pokrajac, Tomić, 2008, str.94). U nizu mogućih karakteristika posebno se izdvajaju sledeće koje određuju potencijalnog preduzetnika:

- sklonost ka preuzimanju rizika
- nezavisnost i samostalnost u radu
- “unutrašnji centar kontrole”-karakterističan za one koji veruju da imaju veliki uticaj na ono što im se u životu događa
- život prepun iznenađenja
- samoinicijativnost
- samopouzdanje
- prilagodljivost
- upornost
- dvosmislenost i neizvesnost-preduzetnici su u stanju da ih iskoriste i preokrenu u svoju korist
- obrasci prepoznavanja – u stanju su da brzo uvide kako se sve međusobno uklapa
- mala potreba za pomoći od strane drugih
- “ono pravo”-rezime psihološkog pogleda na preduzetnika

Neke osobine (prema Ožegoviću) koje karakterišu inventivnog preduzetnika su:

- *Sklonost prema problemima, problemi se shvataju kao izazov*
- *Nezavisno razmišljanje, oslanjanje na vlastite kriterijume i stavove*
- *Sklonost u menjanju pristupa u rešavanju problema*
- *Samomotivisanost i istrajnost*
- *Nezadovoljstvo postignutim, uvek teže da se ide dalje*
- *Originalnost (izvornost)*
- *Sklonost ka znatiželji...*

Moć autosugestije je važna odlika kreativnog preduzetnika. Autosugestija je postupak kojim se uveravamo, odnosno namećemo sami sebi neku misao. Niko nas ne može uveriti u nešto, ako sami sebe nismo u to uverili autosugestijom. Čovek postaje onakav kakav misli da jeste npr. čovek koji za sebe govori da je loš zaista postaje loš. Pravilo je da ćemo biti mnogo kreativniji, hrabriji i uspešniji, ako sami sebe uverimo da to možemo. Mnogi veliki umovi posedovali su snažan osećaj da su oni predodređeni da nešto izumu, pa su zato lakše i stvarali.

Koncept “10D” čuvenog W.D.Bygrave-a navodi sledećih deset karakteristika uspešnog preduzetnika (Bygrave, Zacharakis, 2008, str.95):

- sklon je sanjarenju (dream), jer ima preciznu viziju određenog poslovanja u budućnosti i spreman je snove pretvoriti u stvarnost
- uverljiv je (decisiveness), jer odluke donosi brzo
- tvorac (doer), jer to što odluči brzo ostvari u praksi
- odlučan je (determination), jer retko odustaje čak i kad se suoči sa najtežim problemom
- posvećen je (dedication) poslovanju i po cenu žrtvovanja svega ostalog
- odan je (devotion) poslovnim prijateljskim odnosima
- detaljan je (details), jer ne dozvoljava da mu promakne i najmanja sitnica

- gospodar je sudbine (destiny), jer baš sve drži u svojim rukama
- novac (dollars) je mera njegovog uspeha, ali mu nije jedini cilj zgrtanje bogatstva, već novac vidi samo kao sredstvo za povećanje poslovnog poduhvata
- distributer je (distribute), jer je spreman na delegiranje ovlašćenja ključnim saradnicima, pre nego članovima svoje porodice

## 4. Preduzetničke veštine i sposobnosti

Veština se može definisati kao znanje demonstrirano kroz praktičnu aktivnost. Pretvaranje poslovne prilike sa dobrim tržišnim izgledima u realnost, zahteva dve kategorije veština: *opšte upravljačke veštine* neophodne da se u sklad dovedu (fizički i finansijski) resursi neophodni za pokretanje preduzetničkog poduhvata i *lične upravljačke veštine* bez kojih se ne može zamisliti uspešno vođenje organizacije (Penezić, 2009, str.114). *Najvažnije opšte upravljačke veštine su:*

- strategijske veštine
- veštine planiranja
- marketing veštine
- finansijske veštine
- veštine upravljanja projektima
- veštine upravljanja vremenom

*Specifične lične upravljačke veštine obuhvataju:*

- liderske veštine
- veštine motivisanja
- veštine delegiranja zadataka/kompetencija drugima u organizaciji
- veštine komuniciranja
- pregovaračke veštine
- operativnu sposobnost
- kreativnost kao sposobnost logičkog razmišljanja i zaključivanja
- sposobnost kritičkog posmatranja stanja i odnosa
- analitičku sposobnost

Sve ove veštine i sposobnosti su međusobno usko povezane. Dobro vođstvo podrazumeva sposobnost motivisanja, a efektivno delegiranje zadataka zahteva sposobnost dobrog komuniciranja, dok sposobnost “znati kako sa ljudima” nije urođena, ona se mora učiti, itd. Veština motivisanja i pregovaranja se može naučiti na isti način kao i tehnike upravljanja projektima. Uspešan preduzetnik je onaj koji na pravi način kombinuje znanja o specifičnostima grane tj. delatnosti u kojoj se odvija preduzetnički poduhvat, *opštih upravljačkih veština, ličnih upravljačkih veština i lične motivacije*. Uspešan preduzetnik mora ne samo da koristi ove veštine, već i da uči da ih koristi i da uči iz iskustva u njihovom korišćenju. Samo oni preduzetnici, će uspeti na duge staze, koji su spremni permanentno da se edukuju i ulažu vreme i trud u povećanje svojih znanja i kompetencija, jer kao što smo videli nije dovoljno imati samo urođene osobine preduzetnika, mora se na svojoj ličnosti permanentno raditi i sticati nova znanja.

Model uspešnog preduzetnika se temelji na teoriji “4C”, gde uspešnog preduzetnika definišemo analizom sledećih elemenata:

- karakteristika (Characteristics) – psiholoških osobina čoveka
- sposobnosti (Competences) – određenih ljudskih veština
- uslova (Conditions) – stanja u društvenom okruženju
- konteksta (Context) – mikro-okruženje koje pogoduje preduzetničkim funkcijama

Model "10K+2" (Pokrajac, Tomić, 2008, str. 99) opisuje obeležja koja jedan uspešan savremeni preduzetnik treba da poseduje, s tim što će u različitim vrstama preduzetništva, kao i u različitim okolnostima, pojedina od ovih obeležja dobijati različit stepen važnosti. Osobine uspešnog preduzetnika su sledeće:

- kompetentan
- kreativan
- karakteran (moralan)
- komunikativan
- kooperativan
- kulturn
- konstruktivan
- kompjuterizovan
- kuražan (hrabar)
- kršan (zdrav)
- kredibilan (poverljiv)
- kosmopolita

## 5. Zaključak

Opšte je prihvaćeno da se potencijalni preduzetnici rađaju sa izvesnim specifičnim karakteristikama, ali i da se oni stvaraju pre svega obrazovanjem i podrškom okruženja. Nedavno preminuli (2006.) Piter Drucker, najpoznatiji i najuticajniji analitičar preduzetništva, rekao je: "Jedni su ekscentrici, drugi konformisti, neki su debeli, a drugi vitki. Jedni su zabrinuti, a drugi opušteni; neki često piju, drugi su apstinenti; neki imaju veličanstven šarm i toplinu, a neki su poput ledene štučke". Procenjuje se da 3-5% ljudi u svetu poseduje talenat za preduzetništvo, bez obzira na njihovo obrazovanje. Zato, oni koji nemaju talenat moraju da uče i da steknu dodatna znanja. Ali i oni sa talentom takođe treba da uče. Ne može se tek tako ući u posao i biti uspešan. Intuicija, stečeno znanje ili diploma, prethodno radno iskustvo ili ljubav prema nekom poslu, možda su dovoljni za započinjanje, ali sigurno nisu dovoljni za uspešno vođenje biznisa.

Preduzetnici su po prirodi optimisti i u svakom neuspehu traže nešto pozitivno, a neuspeh tumače kao novi izazov, kao šansu. Neuspeh je deo procesa učenja u savremenim ekonomijama i on može poslužiti kako bi se naučilo sve što je neophodno da bi se u budućnosti ostvarili uspešni rezultati. Na kraju se nameće zaključak, uspešnog svetskog preduzetnika William E. Heinecke, vlasnika lanca Pizza Hut restorana, koji ističe da uspešan preduzetnik treba da ima sledeće karakteristike: da bude motivator, zna da sluša, ima poverenja u svoj tim, zna da kaže hvala, bude pristojan, pažljivo osluškuje, bude fleksibilan, ostaje miran uprkos pritisku, bude primer drugima, bude ekspert, bude skroman, ima smisla za humor, zna proslaviti uspeh, neguje poslovne i socijalne kontakte, jer niko ne može biti uspešan ako je sam.

Prava mera urođenih veština, uz permanetno sticanje potrebnih znanja i iskustva, uz obilje novih ideja, optimizam i motivaciju, uz sklonost riziku osobine su koje oslikavaju ličnost uspešnog preduzetnika.

# Personality of entrepreneur – instilled or gained skill

## Abstract

An entrepreneur is a person gifted with business spirit and management skills, always awake and ready to take advantages of new business opportunities by combining the relevant factors of production and determined to take a risk in managing organization on the basis of permanent development and innovation, in order to create new value. Entrepreneur has specific personal characteristics. He/She combines knowledge of specific sector in which an entrepreneurial venture takes place, general management skills, personal management skills and personal motivation in a right proportion. There are different typologies of entrepreneurs; in the literature, rarely mentioned is the typology according to the criteria of constitutionally-mental characteristics of entrepreneurs, and towards it most successful entrepreneurs in Serbia, usually belong to the thin-impulsive type, subtype homeopathy - Nuxvomica. Approach to the analysis of entrepreneurs based on the personality means to take into account the personality characteristics of entrepreneurs, as well as character traits. Converting business opportunities with good market chances into reality, requires two categories of skill: general management skills necessary to bring balance in (physical and financial) resources necessary to start business and personal management skills, without which one can not imagine running a successful organization. Only those, who are ready for life-long learning and investing time and effort to increase their knowledge and competence will be successful long-term.

**Key words:** Entrepreneur, personal characteristics, skills, knowledge

## Literatura

1. Adičes, I. (2002), Adičesov bukvar za preduzetnike, Privredni pregled, Beograd i Adizes Southeast Europe, Novi Sad
2. Bygrave, W., Zacharakis, A. (2008), Entrepreneurship, John Wiley & Sons, Inc.
3. Vujadinović, B. (1994), Analiza homeopatskih tipova ljudi stručni rad objavljen u nastavcima u listu "Politika" od 12.10. i 20.11.1994.god.
4. Kapor-Stanulović, N. (2002), Komunikologija i poslovno komuniciranje, Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad
5. Mihailović, D. (2003), Psihologija u organizaciji, Fakultet organizacionih nauka, Beograd
6. Ožegović, L., Sajfert, Z., (2009), Preduzetništvo, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Novi Sad
7. Penezić, N. (2009), Preduzetništvo savremeni pristup, Fakultet poslovne ekonomije, Sremska Kamenica
8. Penezić, N. (1998), Upravljanje razvojem malih preduzeća, Zadužbina Andrejević, Beograd
9. Pokrajac, S., Tomić, D. (2008), Preduzetništvo, Alfa-graf NS, Novi Sad
10. Rwigema, H., Venter, R. (2005), Advanced Entrepreneurship, Oxford University Press South Africa, Cape Town
11. Stanković, F., Vukmirović, N. (1995), Preduzetništvo savremene metode i tehnike, Matica Srpska, Novi Sad
12. Todorović, J., Đurićin D., Janošević, S. (2000), Strategijski menadžment, Institut za tržišna istraživanja, Beograd
13. <http://www.scribd.com/doc/78780714/57139786-Preduzetnistvo> (preuzeto 23.02.2012.)
14. <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0353-5738/2009/0353-57380902153D.pdf> (preuzeto 23.02.2012)
15. <http://www.merr.gov.rs/r/c/saradnja-eu-mspp/saradnja-eu-mspp/182> (preuzeto 25.02.2012.)