

Konstrukcija i empirijska provjera upitnika poduzetničkih sklonosti

Irena Miljković Krečar
Veleučilište VERN', Zagreb

Sažetak

Na temelju postojećih upitnika i nalaza iz literature, konstruiran je novi Upitnik poduzetničkih sklonosti (UPS), prvi takve vrste na hrvatskom jeziku. Skale na kojima upitnik teoretski počiva, kao i većina njegovih tvrdnji, preuzete su iz Testa općih poduzetničkih sklonosti (General Enterprising Tendency Test, Caird, 1988) i Kohova upitnika (Koh, 1996). To su skale – "potreba za postignućem", "potreba za neovisnošću", "tolerancija na neizvjesnost", "inovativnost", "spremnost na preuzimanje rizika", "lokus kontrole" i "samopouzdanje". Preliminarna je verzija upitnika s 91 tvrdnjom primijenjena na uzorku studenata, a na osnovu analize čestica odabrano je 69 tvrdnji za daljnju upotrebu. Upitnik je potom primijenjen na parovima poduzetnika i nepoduzetnika, ekvivalentima po kriterijima spola, dobi i stručne spreme. Postupkom t-testa utvrđene su statistički značajne razlike između skupina ispitanika na prosječnom rezultatu UPS-a, čime je ovaj upitnik dobio potvrdu konstruktne valjanosti. Značajna je i point-biserijalna korelacija između varijabli poduzetničko iskustvo (dihotomija: poduzetnik-nepoduzetnik) i prosječan uradak na UPS-u. Cronbachov alpha ukazuje na visoku unutarnju pouzdanost. Na rezultatima je provedena i faktorska analiza, metoda glavnih komponenti, s Oblimin rotacijom. Odabrana su 3 faktora, interpretirana kao - "Prihvatanje rizika i nekonvencionalnost", "Usmjerenost na postignuće" i "Povjerenje u svoje mogućnosti". Usporedbom je faktorskih rezultata utvrđeno da poduzetnici postižu značajno više rezultate na sva tri faktora.

Ključne riječi: osobine poduzetnika, mjerenje poduzetničkih sklonosti, GET-test, Kohov upitnik, Upitnik poduzetničkih sklonosti (UPS)

UVOD

Znanstveni je interes psihologije za poduzetništvo dominantno usmjeren određivanju osobina i tipičnog ponašanja poduzetnika, motivima i načinima

✉ Irena Miljković Krečar, Veleučilište VERN', Trg bana Josipa Jelačića 3/III, 10000 Zagreb. E-pošta: irena.miljkovic@vern.hr

donošenja poduzetničke odluke, te rjeđe faktorima uspješnosti ili opstanka u tom poslu. Za pojedine je autore poduzetnik isto što i vlasnik poduzeća, dok ih drugi kvalitativno i kvantitativno razlikuju. Primjerice, Hornaday (1990) govori o kvalitativnim razlikama između tzv. "zanatlija" (koji se striktno drže jednog područja rada), "oportunistički" (koji prepoznaju različite poslovne prilike), "menadžera" (koji upravljaju većim brojem zaposlenika) itd., a Gartner (1989) razlikuje "velike" i "male" poduzetnike, one s duljim i kraćim stažem, s bržim ili sporijim rastom firme i sl. No zajedničko obilježje svih tih definicija jest tretiranje poduzetnika kao osobe koja ostvaruje profit, upravljajući resursima na vlastiti rizik.

Većina radova iz ovog područja nastoji utvrditi pojedinačne značajke koje razlikuju skupine poduzetnika od skupina nepoduzetnika. Među najranijima najčešće se citiraju radovi Davida McClellanda koji je, razvijajući svoju teoriju motivacije, pretpostavio da su poduzetnici osobe s izraženijim "motivom za postignućem" (McClelland i Burnham, 2003). Međutim, razlikovanje se poduzetnika po toj osobini pokazalo uvelike ovisnim o skupini nepoduzetnika s kojom ih uspoređujemo. Primjerice, poduzetnici iskazuju viši stupanj potrebe za postignućem nego pomorski i civilni službenici te studenti, no jednako visok kao menadžeri i sveučilišni profesori (Cromie, 2000). Čini se stoga da visoka potreba za postignućem nije svojstvena samo poduzetnicima već i mnogim drugim uspješnim ljudima. Ipak, u kontekstu s ostalim osobinama ona se i dalje ispituje, te je sastavni dio poznatih upitnika i skala poduzetničkog ponašanja. Sljedeća osobina, koja se često pridodaje poduzetnicima, jest "sklonost riziku". Rezultati istraživanja u ovom području također variraju obzirom na definiciju rizika, ali i na uzorak poduzetničke populacije. Primjerice, Babb i Babb (1992) nalaze da su urbani poduzetnici skloniji preuzimanju rizika od ruralnih, a Brockhaus (1980a) da ova osobina ne razlikuje uspješne od neuspješnih poduzetnika. Danas se uglavnom smatra kako poduzetnici zapravo bolje procjenjuju rizik od nepoduzetnika, dok preferiraju srednju razinu rizika (Brockhaus, 1980b). Obzirom na prirodu poduzetničkog posla, pojedini su se autori zapitali imaju li poduzetnici zapravo veću "toleranciju na neizvjesnost", za što je i dobivena empirijska potvrda (Koh, 1996; Schere, 1982). Ponešto je pak proturječja izazvalo testiranje osobine "lokus kontrole", tj. "internalnosti", koja se u pojedinim radovima pokazala diskriminativnom, odnosno izraženijom kod poduzetnika (Brockhaus 1980b; Cromie i Johns, 1983) dok drugi radovi to ne potvrđuju (Hull, Bosley i Udell, 1980). Budući da se u takvim istraživanjima koristila općenita skala lokusa kontrole neprilagođena situaciji poduzetništva, neki su autori napustili ovaj i okrenuli se srodnom konstrukt – "poduzetničke samoefikasnosti". Primjerice, Chen, Greene i Crick (1988) su utvrdili da je ona bolja mjera razlikovanja poduzetnika od nepoduzetnika od potrebe za postignućem ili lokusa kontrole. Krueger i Brazeal (1994) pak nalaze značajnu vezu između poduzetničke samoefikasnosti i poduzetničkih namjera. Drugi srodan koncept je i "samopouzdanje" koje pojedini autori (primjerice, Koh, 1996) smatraju važnim preduvjetom za uspješno poduzetništvo. Sljedeća osobina, "kreativnost", ponegdje se smatra okosnicom poduzetništva i stoga važnim faktorom razlikovanja

poduzetnika od nepoduzetnika (Koh, 1996). Cromie (2000) pak navodi kako takvi zaključci uvelike ovise o uzorku nepoduzetnika, te nalazi da učitelji, predavači i treneri pokazuju jednaku kreativnost kao poduzetnici. Nadalje, poduzetnicima se često pridodaje i osobina "potreba za neovisnošću". Cromie (2000) tako navodi kako je ona snažna motivacijska komponenta za započinjanje vlastitog posla, a Hornaday i About (1971) kako poduzetnici imaju više izraženu potrebu za neovisnošću, a niže potrebu za podrškom.

Pored spomenutih istraživanja, u mnogim je radovima sve više vidljiv odmak od tzv. klasičnih "trait" pristupa, te se naglašava važnost ostalih varijabli koje utječu na poduzetničko ponašanje. Tako pojedini autori razlikuju faktore koji čine predispozicije za poduzetničko ponašanje, od onih koji predstavljaju "okidače" ili izravne poticaje poduzetničkog ponašanja (Brockhaus, 1980a, Kets de Vries, 1977). Odnosno, na poduzetništvo se gleda kao na rezultat kombinacije osobnih i okolinskih faktora. Potreba za sve preciznijim i kompleksnijim sagledavanjem ove problematike navela je istraživače na stvaranje kompleksnih modela poduzetničkog ponašanja (npr. Baum, Locke i Smith, 2001; Herron i Sapienza, 1992; Krueger i Braezel, 1994; Moore, 1986). Složeni modeli poduzetničkog ponašanja nastoje objasniti i predvidjeti kako i zašto netko postaje i ostaje poduzetnikom. Pritom, pojedini modeli opisuju unutarnje i vanjske faktore koji raznoliko utječu na pojedine faze razvoja poduzeća, a drugi imaju fokus na proces donošenja poduzetničke odluke. Međutim, u svojoj analizi metodologije ključnih radova na području poduzetništva Chandler i Lyon (2001) zaključuju kako još uvijek ne postoji dovoljno kompleksan i sveobuhvatan model poduzetničkog ponašanja, s jasnim kauzalnim vezama.

Budući da istraživanja nisu jednoznačno utvrdila koje osobine karakteriziraju poduzetnike, a još manje koje omogućuju prognozu uspjeha u tom poslu, do danas nije razvijen niti univerzalni mjerni instrument pomoću kojeg bismo mogli procijeniti tko će postati (uspješan) poduzetnik. Ipak, u praksi se koristi čitav niz instrumenata za tu namjenu koji su najčešće općeg karaktera ili su u manjoj mjeri modificirani za potrebe istraživanja. Primjerice, učestala je upotreba McClellandovih projektivnih testova (Cromie, 2000) ili Rotterove skale internalnosti-eksternalnosti (Mescon i Montanari, 1981). Pojedini autori primjenjuju složenije instrumente za procjene sklopa osobina, poput Edwardsova upitnika osobnih preferencija (Edwards Personal Preference Schedule test, Hornaday i Bunker, 1970) ili Jacksonova upitnika (Jackson's Personality Research Form-E, Mescon i Montanari, 1981). No vjerojatno najpoznatiji instrument na ovom području jest Test općih poduzetničkih sklonosti (General Entreprising Tendency Test, tzv. GET-test), kojim se na 54 tvrdnje procjenjuje pet osobina – "potreba za postignućem", "potreba za neovisnošću", "poriv i odlučnost", "preuzimanje rizika" i "kreativnost" (Caird, 1988). Primjenom ovog testa Cromie i O'Donaghue (1992) uspješno su razlikovali poduzetnike od skupine menadžera i dodiplomskih studenata. Pritom su poduzetnici postigli značajno više rezultate na

svim skalama GET-testa. Caird (1988) je pak našla razlike na ukupnom rezultatu GET-testa, no ne i na svim pojedinačnim skalama. Primjerice, na skali "kreativnost" nema značajnih razlika između poduzetnika i nigerijskih službenika. Nadalje, značajne interkorelacije većine ovih skala dovode u pitanje teoretsku osnovu na kojoj je test koncipiran, te se čini da on ne mjeri odvojene poduzetničke atribute, već jedan zajednički, koji bi se mogao interpretirati kao generalna poduzetnička sklonost. Koh (1996) je razvio sličan upitnik, koji se bazira na sljedećim osobinama – "potreba za postignućem", "lokus kontrole", "sklonost riziku", "tolerancija na neizvjesnost", "samopouzdanje" i "kreativnost". Većina je od 36 tvrdnji preuzeta iz postojećih skala, a procjenjuju se na 5-stupanjskoj skali Likertova tipa. U svom istraživanju s MBA studentima, Koh je pronašao da oni s iskazanim poduzetničkim ambicijama postižu značajno viši ukupni rezultat na upitniku, te na skalama "sklonost riziku", "tolerancija na neizvjesnost" i "kreativnost". Na hrvatskom jeziku postoji upitnik "Imam li osobine poduzetnika?" (Žanić, 1999). Odgovarajući na 11 pitanja, s ponuđena 3 opisna odgovora, ispitanik može, više kvalitativno, procijeniti posjeduje li u malom, srednjem ili nikakvom stupnju osobine potrebne za samostalno pokretanje posla.

Kako je kod svih spomenutih upitnika teško govoriti o prognostičkoj valjanosti, čini se kako njihova primjena ostaje na razini objašnjavanja kompleksnog sklopa osobina koje poduzetnici (na kojima ih primjenjujemo) već posjeduju. Drugim riječima, iako možemo s većom ili manjom pouzdanošću tvrditi da su te osobine karakteristične za većinu poduzetnika, daleko je teže zaključiti da će i svatko tko ih posjeduje postati poduzetnikom. Ipak, pomoću upitnika možemo prognozirati tko najvjerojatnije neće postati poduzetnik. Posjedovanje kvalitetnog instrumenta za detektiranje poduzetničkih sklonosti omogućilo bi, u idealnom slučaju, raznoliku primjenu – od profesionalne orijentacije, selekcije budućih studenata poduzetničkih škola, evaluacije programa školovanja za poduzetnike do odobravanja kredita za pokretanje vlastitog posla. Samim time ovo je područje istraživački vrlo zanimljivo, o čemu svjedoči i kontinuirano velik broj inozemnih stručnih radova. S druge strane, obzirom na to da se poduzetništvo u Hrvatskoj počelo razvijati tek 90-ih godina prošlog stoljeća, gotovo da nema domaćih istraživanja iz ovog područja s psihologijskog stanovišta.

Stoga smo u ovom radu postavili sljedeći cilj – konstruirati novi upitnik za ispitivanje poduzetničkih sklonosti (UPS), provjeriti njegove osnovne metrijske karakteristike i utvrditi mogu li se njime razlikovati poduzetnici od nepoduzetnika.

Svrha ovog rada ogleda se najviše kroz mogućnosti praktične primjene novog upitnika poduzetničkih sklonosti. Ovakav bi upitnik mogao poslužiti kao koristan orijentir u izboru studija ili zanimanja potencijalnim poduzetnicima. Također, kako bi se radilo o prvom takvom instrumentu na hrvatskom jeziku, očekujemo da će potaći interes naših psihologa za znanstveno istraživanje ovog područja.

METODA

Konstrukcija upitnika poduzetničkih sklonosti (UPS)

Pri konstrukciji Upitnika poduzetničkih sklonosti krenuli smo od postojećeg, najpoznatijeg upitnika na ovom području, a to je Test općih poduzetničkih sklonosti* (*General Entrepreneurship Tendency Test*, tzv. GET-test). U skladu sa sugestijama prijašnjih istraživača (Caird, 1988; Stormer, Kline i Goldenberg, 1999), odlučili smo GET-test modificirati, odnosno nadopuniti ga novim skalama i tvrdnjama. Jedan od načina bio bi uvrstiti sve osobine koje se dovode u vezu s poduzetnicima, no vjerujemo kako bi takva odluka bitno zakomplicirala postupak konstrukcije, a sam upitnik učinila neekonomičnim za primjenu. Stoga smo ga odlučili nadopuniti drugim postojećim upitnikom, za koji imamo indicija da mjeri sklonost poduzetničkom ponašanju. To je spomenuti Kohov upitnik* (Koh, 1996). Većina je skala s ova dva upitnika zajednička i nazivom i opisom tvrdnji ("potreba za postignućem", "sklonost riziku", "kreativnost"). GET-test dodatno sadrži skale "potreba za neovisnošću", te "poriv i odlučnost" (engl. drive and determination), koja prema opisu tvrdnji i interpretaciji rezultata najviše odgovara osobinama – samopouzdanje i unutarnji lokus kontrole. Upravo ove dvije osobine čine zasebne skale Kohova upitnika, pa smo ih zasebno odlučili prezentirati i u UPS-u. Kohov upitnik sadrži i skalu "tolerancija na neizvjesnost", koja je također uključena u UPS.

Kombinacijom dvaju upitnika dobili smo 7 skala, s različitim brojem tvrdnji. Ovim smo tvrdnjama pridodali nove, od kojih su neke preuzete iz postojećih skala – Skale eksternalnosti, (Bezinović, 1986), Skale tolerancije na neizvjesnost (Measure of Ambiguity Tolerance, Norton, 1975), a druge su formulirane u skladu s opisom konkretne osobine. Tako smo dobili 13 tvrdnji po skali, od kojih je otprilike polovica prezentirana u pozitivnom, a polovica u negativnom obliku. Ove tvrdnje procjenjuju se na Likertovoj skali od 5 stupnjeva.

* Za korištenje GET-testa i Kohova upitnika dobivena je suglasnost autora.

Tablica 1. Popis skala Upitnika poduzetničkih sklonosti s po jednim primjerom za tvrdnju u pozitivnom i negativnom obliku

Naziv i definicija osobine/skale	Primjer za pozitivnu (+) i negativnu tvrdnju (-)
<p>Potreba za postignućem Postavljanje zahtjevnih ciljeva, proaktivnost, ustrajnost, preuzimanje odgovornosti za zadatak, planiranje i kontroliranje događaja, traženje konkretne povratne informacije o uratku i razmišljanje o poboljšanju istog (McClelland i Burnham, 2003).</p>	<p>Ustajem rano, liježem kasno i preskačem obroke kada moram obaviti neki poseban zadatak. (+) Radio bih i neizazovan, rutinski posao kad bi plaća bila dobra. (-)</p>
<p>Potreba za neovisnošću Potreba da činimo i govorimo što želimo, unatoč konvencionalnim očekivanjima. Odnosi se na želju da autonomno upravljamo vlastitim životom (Caird, 1988).</p>	<p>Volim obavljati posao na svoj način, bez da brinem što o tome misle drugi. (+) Kad radim u grupi, obično drugima prepuštam vodstvo. (-)</p>
<p>Inovativnost Sklonost (a ne sposobnost) maštovitosti, inovativnosti, znatiželji i svestranosti (Caird, 1988).</p>	<p>Volim saznavati o stvarima čak i ako ću se zbog toga dovesti u probleme. (+) Teško mi se nositi s novim, otkačenim ili čak ludim idejama. (-)</p>
<p>Spremnost na preuzimanje (umjerenog) rizika Preferencija ponašanja koja donose veću dobit i imaju teže posljedice neuspjeha, nad ponašanjima koja vode manjoj dobiti i imaju manje posljedice neuspjeha (Brockhaus, 1980a).</p>	<p>Kad bih imao dobru ideju za zarađivanje, bio bih voljan posuditi novac kako bih ideju realizirao. (+) Ne volim započinjati poslove koji u sebi nose rizik. (-)</p>
<p>(Unutarnji) lokus kontrole Stupanj uvjerenja u mogućnost kontrole događaja u vlastitom životu (Rotter, 1966; prema Caird, 1988).</p>	<p>Ne mogu sjediti i čekati da se stvari dogode, želim sam utjecati na njih. (+) Vjerujem da ono što mi se događa u životu većinom određuju drugi ljudi. (-)</p>
<p>Samopouzdanje Uvjerenje kako smo sposobni razmišljati, učiti, birati, donositi odluke, svladavati izazove i promjene (Miljković i Rijavec, 2001).</p>	<p>U najmanju ruku, u stanju sam obavljati stvari kao i većina drugih ljudi. (+) Imam slabosti i strahove kojih se teško oslobađam. (-)</p>
<p>Tolerancija na neizvjesnost Sposobnost da se djelotvorno (bez osjećaja nelagode ili prijetnje) nosimo sa situacijama o kojima imamo nepotpune, nejasne ili nesigurne informacije (Norton, 1975).</p>	<p>U nejasnim situacijama volim preuzeti vodstvo i donositi odluke. (+) Dobar posao je onaj u kojem postoje jasne upute što i kako učiniti. (-)</p>

Pilotska i preliminarna primjena UPS-a

Kako bismo provjerili razumljivost tvrdnji, te opći dojam popunjavanja Upitnika poduzetničkih sklonosti, njegovu smo prvu verziju najprije primijenili na 35 studenata Veleučilišta VERN', na osnovu čega su uvedena manja tehnička poboljšanja. Zatim je UPS preliminarno primijenjen na uzorku od 271 studenta VERN'-a, u okviru redovne nastave iz psihologije. Popunjavanje upitnika s 91 česticom trajalo je 15-ak minuta. Na dobivenim podacima izračunat je koeficijent unutarnje pouzdanosti Cronbachov alpha, koji iznosi 0.86. Provedena je i analiza čestica, odnosno utvrđene su interkorelacije čestica i korelacije pojedinih čestica s ukupnim uratkom na upitniku. Ukupan je rezultat definiran kao aritmetička sredina odgovora na 91 tvrdnju upitnika. Nakon što su izbačene tvrdnje s neznačajnim korelacijama s ukupnim rezultatom, a potom i one sa značajnošću na razini $p < 0.05$, preostalo je 69 tvrdnji za daljnju upotrebu. Koeficijent unutarnje pouzdanosti (Cronbachov α) ovakvog upitnika iznosi 0,89.

Primjena UPS-a na poduzeticima i ekvivalentnim parovima nepoduzetnika

Novi upitnik sastavljen od 69 tvrdnji potom je primijenjen na 127 ekvivalentnih parova poduzetnika i nepoduzetnika. Većinu ispitivanja proveli su studenti VERN'-a, kojima je ovaj zadatak pridodan uz obvezni zadatak "Intervju s poduzetnikom", koji imaju u okviru kolegija Poduzetništvo I, na 1. godini studija. Studentima je sugerirano da poduzetnika, s kojim ionako trebaju napraviti strukturirani intervju (i o tome napisati izvještaj koji se ocjenjuje), zamole i za popunjavanje Upitnika poduzetničkih sklonosti. Kako popunjavanje u prosjeku traje 10 minuta, a sam postupak je vrlo jednostavan, procijenjeno je da studenti (koji su ga i sami popunjavali u okviru preliminarne primjene) mogu samostalno primijeniti upitnik. O samom procesu primjene i odabiru ispitanika svi su studenti dobili i detaljnu pismenu uputu. Ovom je uputom definirano da je poduzetnik osoba koja je "samostalno ili u partnerstvu s drugim osobama osnovala poduzeće, koje uspješno posluje barem 5 godina i ima barem 10 zaposlenih". Kriteriji od 5 godina poslovanja i 10 zaposlenika prisutni i u mnogim drugim radovima, odabrani su u konzultaciji s profesorima poduzetništva Veleučilišta VERN' (Gregov, 2005).

Nakon što su testirali poduzetnika, studenti su trebali pronaći osobu nepoduzetnika istog spola, dobi (± 5 godina), stručne spreme i mjesta stanovanja (ista županija). Logika odabira ekvivalentnih parova nepoduzetnika temelji se na slici tipičnoga hrvatskog poduzetnika (Singer i sur., 2006), koja upućuje na neravnomjerno raspoređenu sklonost poduzetništvu unutar spolnih, dobni i obrazovnih skupina, pa čak i prema mjestu stanovanja. Osim izjednačavanja po spomenutim elementima, osoba nepoduzetnik trebala se i deklarirati kao takva, odnosno kao netko tko nema dosadašnje poduzetničko iskustvo, niti ima poduzetničke ambicije. Stoga je na početak upitnika postavljeno pitanje o poduzetničkom iskustvu, te o eventualnim poduzetničkim ambicijama. Na taj su

način isključeni oni ispitanici koji su imali makar i neuspješno poduzetničko iskustvo, kao i oni koji se planiraju u budućnosti baviti poduzetništvom (bio to neodređen ili višegodišnji plan). Dio pristiglih upitnika (N~30) isključen je iz daljnje analize zbog nepravilnosti u popunjavanju i odabiru ispitanika (npr. nepoduzetnik s poduzetničkim iskustvom ili poduzetnik koji je tek osnovao poduzeće). Također, u gotovo polovici slučajeva poduzetnik i nepoduzetnik nisu bili ekvivalentni po svim kriterijima. Međutim, obzirom na velik broj ispitanika, neupareni poduzetnici dobili su svoje nove parove među neuparenim nepoduzetnicima. Tako su se zadržali kriteriji istog spola, dobi i stručne spreme, no nešto se poremetio kriterij mjesta stanovanja.

Ispitanici

Konačan uzorak broji 254 ispitanika, odnosno 127 parova poduzetnika i nepoduzetnika, ekvivalentnih po kriterijima spola, dobi i stručne spreme. Većinu uzorka čine muškarci (82%), u dobi između 43 i 50 godina (46%), srednje i visoke stručne spreme (87%), te iz Grada Zagreba (62%). Skupinu poduzetnika dominantno čine osnivači poduzeća (64%) koji su u poslu 15 godina, imaju 10 zaposlenih, a unazad 5 godina ostvaruju rast prihoda od 20%, te povećanje broja zaposlenih za 50% (podaci temeljeni isključivo na samoiskazu poduzetnika).

REZULTATI

Odgovori su ispitanika na svim negativnim tvrdnjama UPS-a najprije rekodirani, te potom izraženi kao aritmetička sredina odgovora na svih 69 tvrdnji, pri čemu veći rezultat označava veći stupanj poduzetničkih sklonosti. Koeficijent unutarnje pouzdanosti, Chronbachov alpha, sada iznosi visokih 0.96.

Usporedba poduzetnika i nepoduzetnika prema ukupnom rezultatu na upitniku poduzetničkih sklonosti

Kako bismo provjerili može li se UPS-om razlikovati skupina poduzetnika od nepoduzetnika, usporedili smo ih po prosječnom rezultatu, postupkom t-testa za velike nezavisne uzorke.

Tablica 2. Aritmetičke sredine i standardne devijacije prosječnih rezultata na UPS-u kod skupine poduzetnika i nepoduzetnika

Poduzetnici			Nepoduzetnici			t-test
M	σ	N	N	M	σ	
3.76	0.39	127	127	3.05	0.51	12.35**

** $p < .01$

Ovaj se test pokazao statistički značajnim, a iz vrijednosti aritmetičkih sredina prikazanih u Tablici 2, možemo zaključiti kako skupina poduzetnika postiže značajno više rezultate. Analiza je na razini čestice uputila na postojanje svega 5 tvrdnji koje značajno ne razlikuju skupine ispitanika. Point-biserijalna korelacija između varijabli poduzetničko iskustvo (dihotomija poduzetnik i nepoduzetnik) i prosječni rezultat na UPS-u iznosi 0.61 ($p < .01$).

Faktorska analiza na UPS-u

Kako bismo provjerili faktorsku strukturu Uпитnika poduzetničkih sklonosti, odnosno utvrdili odgovara li skalama od kojih smo krenuli pri konstrukciji, na rezultatima svih ispitanika ($N = 254$) smo proveli postupak faktorske analize. Metodom glavnih komponenti izlučeno je 17 komponenti sa zajedničkim korijenima većim od 1.00, koje objašnjavaju 64.43% varijance. Pritom prva komponenta objašnjava 26.63% varijance, druga 6.11, treća 3.96, četvrta 2.94, peta 2.36 itd. Prema kriteriju Scree-testa, odabrana su 3 faktora, koja su rotirana u Oblimin-poziciju. Ova tri faktora objašnjavaju 36.70% varijance. Valja napomenuti kako smo se za trofaktorsko rješenje i Oblimin-rotaciju odlučili nakon iskušavanja nekoliko drugih kombinacija. Odabrano se rješenje pokazalo psihološki najinterpretabilnijim.

Tvrdnje koje opisuju prvi faktor većinom su sa skale "sklonost riziku" (9 tvrdnji), no značajan je broj i onih sa skala "tolerancija na neizvjesnost" (6 tvrdnji) i "kreativnost" (5 tvrdnji). Kako se tvrdnje s potonje dvije skale uglavnom odnose na činjenje stvari na neuobičajen način, te sklonost novom i nepozatom, faktor smo nazvali "Prihvatanje rizika i nekonvencionalnost". Drugi faktor većinom opisuju tvrdnje sa skala "samopouzdanje" (7 tvrdnji) i "motiv za postignućem" (7 tvrdnji). Kako ove tvrdnje većinom opisuju aktivnu orijentaciju na uspjeh i postignuće, faktor smo jednostavno nazvali "Usmjerenost na postignuće". Treći faktor većinom opisuju tvrdnje sa skala "samopouzdanje" (6 tvrdnji) i "lokus kontrole" (6 tvrdnji). Budući da ove tvrdnje opisuju osjećaj beskorisnosti, pomanjkanje vjere u sebe, anksioznost i vjerovanje u vanjsku kontrolu događaja u vlastitom životu, faktor smo nazvali "Povjerenje u vlastite mogućnosti".

Tablica 3. Popis tvrdnji Upitnika poduzetničkih sklonosti poredanih prema veličini faktorskog opterećenja, na svakom od 3 faktora

POPIS TVRDNJI PO FAKTORIMA	FAKTORSKA OPTEREĆENJA		
	F1	F2	F3
1. Faktor: Prihvaćanje rizika i nekonvencionalnost			
U većini mi je mojih aktivnosti najbitniji osjećaj sigurnosti.	.67		
Radije bih ostvarivao umjerene prihode u sigurnom poslu, nego iznadprosječne u poslu koji mogu izgubiti.	.65		
Uživam raditi u neizvjesnim okolnostima.	.65		
Ne volim započinjati poslove koji u sebi nose rizik.	.63		
Radije činim stvari na uobičajen način, nego da izmišljam nove načine.	.60		
Volim istraživati i saznavati o stvarima čak i ako ću se zbog toga dovesti u probleme.	.58		
Ne volim izmišljati "toplu vodu", odnosno smišljati nove stvari ako već postoje iskušana rješenja.	.57		
Ne volim činiti neobične i neuobičajene stvari.	.56		
Drugi često smatraju moje ideje neobičnima.	.56		-0.39
Smatram kako je ono na što smo navikli često bolje od onoga što je nepoznato.	.53		
Dobar posao je onaj u kojem postoje jasne upute-što i kako učiniti.	.50		
Kada određujem vlastite ciljeve, radije biram teže nego lakše.	.49	-0.32	
Uživam u rješavanju zagonetki ili istraživanju neobičnih pojava.	.48		
Volim se baviti problemima u kojima rješenja nisu očita "na prvi pogled".	.47	-0.37	
U radu obično strogo slijedim instrukcije i činim ono što se od mene traži.	.47		
Ne odlučujem se za nešto ako postoji mogućnost neuspjeha.	.46		
Spreman sam preuzimati visoke rizike kako bih ostvario visoke dobiti.	.45	-0.31	
Bojao bih se preuzeti posao s kojim nisam u potpunosti upoznat.	.44		
Radije bih radio kao član tima, nego sam preuzeo odgovornost za cijeli posao.	.43		
Kada bih imao dobru ideju za zarađivanje, bio bih voljan posuditi novac da ideju realiziram.	.42		
U restoranu obično naručujem isprobana jela, iako vjerujem da postoje i ona u kojima bih još više uživao.	.42		
Ne privlači me problem koji nema vidljivo rješenje.	.38		
Radio bih i neizazovan rutinski posao kada bi plaća bila dobra.	.35		.32
Više volim biti prosječno dobar u više aktivnosti, nego izuzetno dobar u jednoj.	.33		
2. FAKTOR: Usmjerenost na postignuće			
Stvari koje radim na svoju ruku često budu uspješnije od onih gdje me drugi pomno nadgledaju.		-0.63	
Ne mogu sjediti i čekati da se stvari dogode želim sam utjecati na njih.		-0.63	
Ni u najvećim teškoćama ne gubim nadu u svoje sposobnosti da se uspješno izvučem.		-0.63	
Kada nešto naumim, najčešće to i ostvarim.		-0.63	
I kad mi se netko suprotstavi, mogu naći načina da ostvarim što želim.		-0.62	
Kad nešto činim, važno mi je da to bude izvrsno, a ne samo da odradim posao.		-0.62	
Ako se dovoljno potrudim, u stanju sam riješiti i jako teške zadatke.		-0.62	
Glavni mi je cilj urediti si život tako da budem samostalan i neovisan o drugima.		-0.57	
Uvjeren sam da mogu postići uspjeh u većini aktivnosti kojih se primim.		-0.56	
Kada bi me netko zapošljavao, volio bih da to bude zbog moje kreativnosti.		-0.55	
Lako procjenjujem što se od mene očekuje i onda kada mi se to izravno ne kaže.		-0.52	

Tablica 3. nastavak

POPIS TVRDNJI PO FAKTORIMA	FAKT. OPTEREĆ.		
	F1	F2	F3
Mišljenja sam kako je najbolje kad si u poslu "sam sebi šef".		-52	
I kad drugi ne vide kud sve to vodi, ja spremno nastavljam s radom.	.31	-51	
Vjerujem kako u većini neprilika mogu pronaći uspješno rješenje.		-51	
Većina ljudi me smatra upornom, tvrdoglavom osobom.		-50	
Ponekad imam toliko ideja da ne znam za koju bih se odlučio.		-50	
Više volim poslove u kojima mogu testirati svoje sposobnosti, nego one koje mogu obaviti lako.		-48	
Kada je preda mnom izazov, više razmišljam o rezultatima uspjeha, nego o posljedicama neuspjeha.		-47	
U nejasnim situacijama volim preuzeti vodstvo i donositi odluke.	.37	-46	
Ne smeta mi raditi u uvjetima nesigurnosti, sve dok postoji razumna šansa za dobitak.	.39	-44	
Živcira me kad ljudi kasne.		-42	
Tamo gdje drugi ljudi ne vide ništa, ja vidim priliku za dobar posao.	.36	-41	
Važnije mi je da je posao dobro obavljen, nego da brinem jesu li drugi zadovoljni s time.		-40	
U najmanju ruku u stanju sam obavljati stvari kao i većina drugih ljudi.		-40	
Preuzet ću rizik, ako su šanse za uspjeh 50:50.	.37	-38	
Kad moram obaviti neki poseban zadatak, ustajem rano, liježem kasno i preskačem obroke.		-32	
Ne bih odabrao dobro plaćen posao ako u njemu ne bih imao osjećaj postignuća i napredovanja.		-30	
3. FAKTOR: Povjerenje u svoje mogućnosti	F1	F2	F3
Povremeno se osjećam posve beskorisnim.			.61
Mnoge svoje ciljeve nisam ostvario jer nisam imao dovoljno vjere u svoje mogućnosti.			.61
Često sumnjam u svoje sposobnosti suočavanja s novim i nepoznatim situacijama.			.60
Imam slabosti i strahove kojih se teško oslobađam.			.53
Često pomislim kako su drugi puno sposobniji i uspješniji od mene.			.53
U mom životu baš nema puno toga čime bih se mogao ponositi.		-33	.53
Ako je nešto suđeno, onda se to i dogodi, bez obzira što ja učinio da to spriječim.			.52
Često mi se čini da sudbina određuje događanja u mom životu.			.49
Smatram kako su neki ljudi naprosto rođeni sretni.			.45
Moje su školske ocjene velikim dijelom povezane s raspoloženjem ili (ne)naklonošću mojih profesora.			.45
Vjerujem da ono što mi se događa u životu većinom određuju drugi ljudi.			.44
Više razmišljam o sadašnjosti i prošlosti, nego što razmišljam o budućnosti.			.38
Ili si prirodno dobar u nečemu, ili nisi, trud s time ima malo veze.			.37
Želja mi je raditi taman toliko koliko mi je potrebno da si osiguram udobnu egzistenciju.	.34		.36
Radije bih radio s ljudima koji su mi dragi, a nisu stručni, nego s onima koji su stručni, a nisu mi dragi.			.35
Kad radim u grupi, obično drugima prepuštam vodstvo.	.33		.34
Teško mi je nositi se s tuđim novim, ludim ili otkačenim idejama.	.32		.34

NAPOMENE:

Radi bolje preglednosti, u tablici nisu prikazana faktorska opterećenja ispod 0.30.

Tvrdnja "Kad sam bolestan, nastojim se dobro informirati o svojoj bolesti, kako bih ubrzao oporavak" nema niti na jednom faktoru opterećenje iznad 0.30, pa nije prikazana.

Tablica 4. Deskriptivni podaci i koeficijenti unutarnje pouzdanosti za 3 faktora dobivena na UPS-u (N = 254)

Faktor	Min	Max	M	σ	N	čestica	α
Prihvatanje rizika i nekonvencionalnost	1.29	4.92	2.94	.70	24		.91
Usmjerenost na postignuće	1.63	4.81	3.71	.61	27		.92
Povjerenje u svoje mogućnosti	1.53	5.00	3.51	.69	17		.88

Iz postupka faktorske analize dobili smo i interkorelacije između 3 faktora koje iznose .30 (za prvi i drugi faktor, te za drugi i treći) i .35 (za prvi i treći faktor). Za sve smo ispitanike potom izračunali prosječni rezultat koji postižu na tvrdnjama pojedinog faktora. Postupkom t-testa za velike nezavisne uzorke provjerene su razlike između dviju skupina, za svaki od tri faktora. Sva su tri testa uputila na postojanje statistički značajnih razlika između rezultata dviju skupina ispitanika. Smjer tih razlika vidljiv je iz Tablice 5, pa možemo zaključiti kako poduzetnici u većem stupnju prihvaćaju rizik i iskazuju nekonvencionalnost, više su usmjereni na postignuće i imaju više povjerenja u svoje mogućnosti od nepoduzetnika.

Tablica 5. Aritmetičke sredine i standardne devijacije rezultata na 3 faktora, kod skupina poduzetnika i nepoduzetnika

Faktor	Poduzetnici		Nepoduzetnici		t-test
	M	σ	M	σ	
Prihvatanje rizika i nekonvencionalnost	3.30	0.61	2.59	0.60	9.38**
Usmjerenost na postignuće	4.10	0.43	3.37	0.56	10.09**
Povjerenje u svoje mogućnosti	3.89	0.51	3.14	0.65	11.07**

**p < .01

RASPRAVA

Novi Upitnik poduzetničkih sklonosti (UPS) uspješno razlikuje skupinu poduzetnika od skupine nepoduzetnika, što čini najvažniji prilog njegovoj konstruktivnoj valjanosti. Na čak 64 (od 69) tvrdnji poduzetnici postižu značajno veće rezultate, a većina je razlika značajna na razini od $p < .01$. Povezanost između ukupnog rezultata na UPS-u i dihotomne varijable "poduzetnik - nepoduzetnik" upućuje na visok stupanj dijagnostičke valjanosti, a Cronbachov alpha od .96 ukazuje na vrlo visoku unutarnju pouzdanost upitnika. Distribucija prosječnih rezultata na UPS-u kod skupine poduzetnika uža je ili više leptikurtična nego ona kod nepoduzetnika. Odnosno, unatoč spolnim, dobnim, obrazovnim i razlikama vezanim uz obilježja poduzeća, poduzetnici predstavljaju homogeniju skupinu od nepoduzetnika, što govori da se doista radi o specifičnom mentalnom sklopu,

odnosno specifičnoj kombinaciji osobina koju možemo zvati "generalna poduzetnička sklonost". Homogenost distribucije omogućuje i bolju generabilnost zaključaka iako ovdje ne možemo govoriti o slučajnom uzorku poduzetnika, već prije o prigodnom, što je, međutim, urodilo i jednim pozitivnim aspektom, a taj je da u uzorku imamo poduzetnike iz čak 18 županija RH.

Nadalje, iako se ukupni rezultat na UPS-u može tretirati kao opća poduzetnička sklonost, što opravdava i njegova visoka unutarnja pouzdanost, razlike između poduzetnika i nepoduzetnika moguće je sagledati i specifičnije, odnosno kroz razlike na tri faktora dobivena postupkom faktorske analize. Ovi su faktori donekle interpretabilni sa stanovišta skala na kojima UPS teoretski počiva, međutim, teško je govoriti o odvojenim i jednoznačnim poduzetničkim atributima. Nečisti faktori upućuju na manjkavosti u procesu konstrukcije upitnika, odnosno na loš izbor pojedinih tvrdnji. To se, čini se, najviše odnosi na tvrdnje sa skala "kreativnost" i "potreba za neovisnošću", koje su se "rasporedile" na sva tri faktora. Ipak, sva tri faktora – "Prihvatanje rizika i nekonvencionalnost", "Usmjerenost na postignuće" i "Povjerenje u svoje mogućnosti" – značajno razlikuju poduzetnike od nepoduzetnika, što je u skladu s očekivanjima, odnosno s rezultatima ranijih istraživanja. Međutim, valja ponovno spomenuti kako ti rezultati često ovise o uzorku poduzetnika i nepoduzetnika, što otežava mogućnost generalizacije. Kako primjerice neki radovi upućuju na jednako visok motiv za postignućem kod poduzetnika, menadžera i sveučilišnih profesora (Cromie, 2000), moguće je da bi razlike između poduzetnika i nepoduzetnika u ovom istraživanju bile manje da smo pod kontrolom držali faktor profesionalne uspješnosti. Te bi razlike vjerojatno bile očitije na faktorima "Usmjerenost na postignuće" i "Povjerenje u svoje mogućnosti", a manje na "Sklonosti riziku i nekonvencionalnosti". Upravo stoga se čini iznimno važnim sklonost poduzetništvu ispitivati jednim kompleksnijim instrumentom, kao što je UPS.

Obzirom na polaznu definiciju, poduzetnik je ovdje određen kao osoba koja je "samostalno ili u partnerstvu s drugim osobama osnovala poduzeće, koje uspješno posluje barem pet godina (nije u gubitku) i ima barem 10 zaposlenih". Unatoč pojedinim odstupanjima od ovakvih kriterija, naši poduzetnici ipak čine probrani dio te populacije, što može umanjiti domete zaključaka. Tako smo većinom izostavljali tzv. "mikropoduzetnike" (s manje od 10 zaposlenih), odnosno, u 73% slučajeva smo imali poduzetnike s malim (od 10 do 50 zaposlenih) i srednjim poduzecima (51 do 250 zaposlenih). Ovakve kvantitativne razlike između poduzetnika neki autori dovode u vezu s njihovim psihološkim razlikama. Primjerice, Stewart i sur. (1998) navode kako "vlasnici malih poduzeća" (engl. *small business owners*) iskazuju niži motiv za postignućem, sklonost riziku i sklonost inovacijama, od tzv. "poduzetnika" (engl. *entrepreneurs*), te se zapravo mogu bolje usporediti s menadžerima. Razlike se očituju i u poslovnim ciljevima, pa tako "vlasnici malih poduzeća" teže osigurati prihode za zadovoljenje "tekućih" potreba, dok "poduzetnici" teže profitu, rastu i razvoju poduzeća. Moguće je stoga

pretpostaviti da bi bez kontrole faktora – broj zaposlenih – razlike između naših poduzetnika i nepoduzetnika bile nešto manje. Nadalje, kako smo u ovom radu nepoduzetnike definirali kao ekvivalentne parove poduzetnicima, te pritom kontrolirali faktor poduzetničke ambicije, dobili smo veće razlike. U idućim je istraživanjima moguće i namjerno zadržati, također ekvivalentan, uzorak onih koji imaju poduzetničke ambicije i vidjeti razlikuju li se značajno od poduzetnika (i ostalih nepoduzetnika). Ako bi te razlike postojale, a osobe s poduzetničkim ambicijama na koncu i postale poduzetnici, tada bismo dio tzv. poduzetničkog sklopa ličnosti mogli pripisati i samom bavljenju poduzetništvom, odnosno smatrati ih na neki način njegovim produktom.

Pri daljnjem utvrđivanju valjanosti UPS-a korisno bi bilo provjeriti u kojoj mjeri on konvergira s drugim postojećim upitnicima i skalama, posebice s mjerama BIG 5 modela. U ovom je kontekstu zanimljivo spomenuti rad Zhaoa i Seiberta (2006) koji su napravili metaanalizu istraživanja koje su se bavile razlikama u osobinama poduzetnika i menadžera. Različite osobine iz odabranih istraživanja autori su podveli pod BIG 5 model, pa tako uključili i većinu osobina na kojima UPS teoretski počiva. Odnosno, unutarnji su lokus kontrole sagledali kao niski neuroticizam, kreativnost i toleranciju na neizvjesnost kao indikatore visoke otvorenosti prema iskustvu, potrebu za postignućem kao mjeru visoke savjesnosti, potrebu za neovisnošću kao nisku ugodnost, a samopouzdanje kao mjeru ekstraverzije. Međutim, osobinu "sklonost riziku" nisu obuhvatili navodeći kako je kod nje upitno predstavlja li zasebnu dimenziju ličnosti ili pak čini specifičnu kombinaciju pet temeljnih dimenzija. Rezultati metaanalize pokazuju kako se poduzetnici značajno razlikuju od menadžera na čak četiri temeljne dimenzije, odnosno kako postižu značajno više rezultate na dimenzijama savjesnosti (najveći efekt) i otvorenosti prema iskustvu, značajno niže na neuroticizmu i ugodnosti, a podjednake na ekstraverziji. Drugim riječima, čini se da tzv. poduzetničku sklonosti većinom možemo opisati putem postojećih konstrukata, no ne i u potpunosti.

Korisnim se čini i utvrditi predstavlja li UPS doista poboljšanje nad Testom općih poduzetničkih sklonosti (GET-test) i Kohovim upitnikom, na čijim skalama počiva i čije čestice koristi. Također, moguće ga je primjenjivati u kontekstu drugih spomenutih upitnika, poput Edwardsova upitnika osobnih preferencija (Edwards Personal Preference Schedule test, Hornaday i Bunker, 1970) i Jacksonova upitnika (Jackson's Personality Research Form-E, Mescon i Montanari, 1981), te utvrditi može li se njime postići bolje razlikovanje poduzetnika od različitih skupina nepoduzetnika.

Kako se radi o prvom ovakvom upitniku na hrvatskom jeziku, njegova je konstrukcija dobila svoje opravdanje i, nadamo se, mogućnosti primjene. Na UPS se može gledati kao na pomoćni alat za profesionalnu orijentaciju ili kao na edukacijsko pomagalo kroz koje se ispitanike može uputiti na osobine koje se dovode u vezu s poduzetništvom. Ipak, treba se ograditi od mogućnosti prognoze

budućega poduzetničkog ponašanja, uzevši u obzir i sve nedostatke koje nosi metoda samoprocjene. Odnosno, primarna bi upotreba UPS-a trebala biti unutar "neprijetećih situacija", tj. onih koje ne podrazumijevaju negativne posljedice za ispitanike. No najvrednije bismo spoznaje dobili tek kroz dobro osmišljena longitudinalna istraživanja, kojima bismo zahvatili razne osobne i okolinske varijable te promatrali kakav utjecaj imaju na kasnije poduzetničko ponašanje.

LITERATURA

- Babb, E.M. i Babb, S.V. (1992). Psychological traits of rural entrepreneurs. *Journal of Socio-Economics*, 21, 353-362.
- Baum, Jr., Locke, E.A. i Smith, K.G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of Management Journal*, 44, 292-303.
- Bezinović, P. (1988). *Samopercepcija osobne kompetentnosti kao dimenzija vrednovanja vlastitog ja*. Doktorska disertacija. Filozofski fakultet. Sveučilište u Zagrebu, Zagreb
- Brockhaus, R.H. (1980a). Psychological and environmental factors which distinguish the successful from the unsuccessful entrepreneur: a longitudinal study. *Academy of Management Proceedings*, 368-372.
- Brockhaus, R.H. (1980b). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23, 509-520.
- Caird, S. (1988). *Report on the development and validation of General Enterprising Tendency*. Small Business centre, Durnham University.
- Chandler, G.N. i Lyon, D.W. (2001). Issues on research design and construct measurement in entrepreneurship research: the past decade. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 25, 101-113.
- Chen, P.C., Greene, P.G. i Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 295-316.
- Cromie, S. i Johns, S. (1983). Irish entrepreneurs: some personal characteristics. *Journal of Organizational Behavior*, 4, 317-324.
- Cromie, S. i O'Donoghue, J. (1992). Assessing entrepreneurial inclinations. *International Small Business Journal*, 10, 66-73.
- Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclinations: some approaches and empirical evidence. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9, 7-30.
- Gartner, W.B. (1989). "Who is an entrepreneur?" Is it the wrong question. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 13, 47-68.
- Gregov, Z. (2005). *Dinamičko poduzetništvo (skripta - za internu upotrebu)*. Visoka škola za ekonomiju poduzetništva s pravom javnosti, Zagreb.

- Herron, L. i Sapienza, H.J. (1992). The entrepreneur and the initiation of new venture activities. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 17, 49-54.
- Hornaday, J.A. i Bunker, C.S. (1970). The nature of the entrepreneur. *Personell Psychology*, 23, 47-54.
- Hornaday, J.A. i Aboud J. (1971). Characteristics of successful entrepreneurs. *Personnel Psychology*, 24, 141-153.
- Hornaday, R.W. (1990). Dropping the e-words from small business research: an alternative typology. *Journal of Small Business Management*, 28, 22-33.
- Hull, D.L., Bosley, J.J. i Udell G.G. (1980). Renewing the hunt for the Heffalump: identifying potential entrepreneurs by personality characteristics, *Journal of Small Business Management*, 18, 11-18.
- Kets de Vries, M.F.R. (1977). The entrepreneurial personality: a person at the crossroads. *The Journal of Management Studies*, 14, 34-57.
- Koh, H.C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics. *Journal of managerial Psychology*, 11, 12-25.
- Krueger Jr., N.F i Brazeal, D.V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18, 91-104.
- Low, M.B. i MacMillan, I.C. (1988). Entrepreneurship: past researches and future challenges. *Journal of Management*, 14, 139-161.
- McClelland, D.C. i Burnham, D.H. (2003). Power is the great motivator. *Harward Business Review*, 81, 117-126.
- Miljković, D. i Rijavec, M. (2001). *Razgovori sa zrcalom - psihologija samopouzdanja*. IEP-D2, Zagreb.
- Mescon, T.S. i Montanari, J.R. (1981). The personalities of independent and franchise entrepreneurs, an empirical analysis of concepts. *Academy of Management Proceedings*, 413-417.
- Moore, C.F. (1986). Understanding entrepreneurial behavior: A definition and model. *Academy of Management Proceedings*, 66-70.
- Norton, R.W. (1975). Measurement of Ambiguity Tolerance. *Journal of Personality Assessment*, 39, 607-619.
- Schere, J.L. (1982). Tolerance of ambiguity as a discriminating variable between entrepreneurs and managers. *Academy of Management Proceedings*, 404-408.
- Singer, S., Šarlija, N., Pfeifer, S., Borozan, Đ. i Oberman Peterka S., (2006). *Što čini Hrvatsku poduzetničkom zemljom, Rezultati GEM 2002.-2005. za Hrvatsku*. CEPOR-Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva
- Steward, W.H., Watson, W.E., Carland, J.C. i Carland, J.W. (1998). A Proclivity for Entrepreneurship: A Comparison of Entrepreneurs, Small Business Owners and Corporate Managers, *Journal of Business Venturing*, 14, 189-214.

- Stormer, F., Kline, T. i Goldenberg, S. (1999). Measuring entrepreneurship with the general Enterprising Tendency (GET) Test: criterion-related validity and reliability. *Human Systems Management*, 18, 47-52.
- Zhao, H., Seibert, S.E. (2006). The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status: A Meta-Analytical Review. *Journal of Applied Psychology*, 91, 259-271.
- Žanić, V. (1999). *Vodič za poduzetnike*, RH Ministarstvo gospodarstva, Zagreb.

Construction and Validation of Entrepreneurial Predisposition Questionnaire

Abstract

Based on existing questionnaires, and formal empirical results, a new **Entrepreneurial Predisposition Questionnaire** was constructed, the first of its kind in the Croatian language. The scales which were used along with approximately half of its items were the same as the ones used in the well-known *General Enterprising Tendency Test* (Caird, 88a) and *Koh's questionnaire* (Koh, 1996.). These were - *need for achievement, need for autonomy, ambiguity tolerance, innovativeness, risk taking, locus of control, and self-confidence*. The preliminary version with 91 items was tested on students and based on item analysis results, 69 items were kept for further usage. The questionnaire was then used on pairs of entrepreneurs and non-entrepreneurs, corresponding in gender, age and education level. Independent samples of t-test differences between groups on average questionnaire results proved to be statistically significant, thus making an important contribution to the questionnaire's construct validity. Point-biserial correlation between variables' entrepreneurial experience (entrepreneur or non-entrepreneur) and average questionnaire result was also significant. Cronbach's alpha coefficient shows high internal reliability. Factor analysis - principal component method with Oblimin rotation was also performed. 3 factors were chosen, interpreted as - "Risk acceptance and unconventionality", "Achievement tendency" and "Self-confidence". The group of entrepreneurs has significantly higher scores on each factor's results.

Keywords: entrepreneurs' characteristics, questionnaire construction, measurement of entrepreneurial tendencies, GET-test, Koh's questionnaire, Entrepreneurial Predisposition Questionnaire (EIQ)

Primljeno: 10.03.2008.

UBACITI PRAZNU STRANICU