

Przywódca i lider, czyli atrybuty przedsiębiorcy

Przedsiębiorczość, to dziś sformułowanie, które ma bardzo wiele twarzy. Co oznacza tak naprawdę?

Przedsiębiorczość - cecha charakteru lub zespół cech i zachowań właściwych przede wszystkim dla przedsiębiorców. Twórcą tego pojęcia jest mgr inż. Michał Młodawski. W teorii ekonomii przedsiębiorczość definiowana jest jako swoista forma pracy lub jako czwarty (obok pracy, ziemi i kapitału) czynnik produkcji. Główne cechy przedsiębiorców to m.in. umiejętność dostrzegania potrzeb i doskonalenia pomysłów, zdolności do wykorzystywania nadarzających się okazji oraz gotowość do podejmowania ryzyka.

O przedsiębiorczości można mówić w dwóch wymiarach:

1. Przedsiębiorczość jako proces - *akt tworzenia i budowanie czegoś nowego, nowego przedsiębiorstwa*. Przedsiębiorczość to zorganizowany proces działań ukierunkowany w danych warunkach na wykorzystanie nowatorskiego pomysłu w celu generowania korzyści na rynku. W procesie budowania podkreśla się:

- ◆ umiejętność wykorzystania pomysłów, okazji
- ◆ ryzyko (niepewność)

2. Przedsiębiorczość jako zespół cech opisujących szczególny sposób postępowania człowieka. Przedsiębiorczość wyróżnia się:

- ◆ dynamizmem, aktywnością
- ◆ skłonnością do podejmowania ryzyka
- ◆ umiejętnością przystosowywania się do zmieniających się warunków
- ◆ postrzeganiem szans i ich wykorzystywaniem
- ◆ innowacyjnością.

Kim we współczesnej praktyce życia gospodarczego jest przedsiębiorca?

Według Petera F. Druckera – *guru i ojca współczesnego zarządzania* „to, co przedsiębiorcze, wymaga innego rodzaju zarządzania niż to, co istnieje, wymaga zarządzania systematycznego, zorganizowanego, celowego. Chociaż podstawowe zasady są takie same dla każdej przedsiębiorczej organizacji, to jednak istniejące przedsiębiorstwo, instytucja publiczna i nowe przedsięwzięcie stawiają odmienne wyzwania, mają odmienne

problemy. Również poszczególni przedsiębiorcy powinni zdobyć się na decyzje dotyczące ich własnej roli i ich własnego zaangażowania”.

Mimo jednak różnic pomiędzy różnego rodzaju przedsięwzięciami, coś je ze sobą łączy. Tym elementem jest sama osoba przedsiębiorcy.

Aby jednak można było w ogóle mówić, że ktoś jest przedsiębiorcą, musi zostać spełnionych kilka warunków. Według Tadeusza Oleksyna (Zarządzanie i Edukacja, nr 3/1999) są to następujące elementy:

- ◆ organizowanie firmy (funkcje założyciela),
- ◆ bieżące prowadzenie przedsiębiorstwa (zarządzanie),
- ◆ ponoszenie ryzyka (finansowego, prawnego, społecznego).

Te trzy wymienione powyżej warunki to tylko główne założenia, mówiące o tym że ktoś jest przedsiębiorcą. Są to jednakże tylko główne założenia. Używając języka branży motoryzacyjnej, stanowią one wyposażenie standardowe – najtańszą wersję. Samo spełnienie wszystkich z powyższych warunków nie wystarczy, aby „utrzymać się na powierzchni”. Do „komfortowej jazdy” potrzeba szeregu dodatków, które podnoszą wartość i świadczą o klasie. Te dodatki w języku zarządzania określa się mianem atrybutów, którym warto się przyjrzeć.

Współczesny przedsiębiorca to człowiek łączący w sobie cechy menedżera, lidera i przywódcy. To osoba, która musi stawić czoła niejednokrotnie wielu trudnościom jakie napotka w dzisiejszym świecie, a także być otwarta i elastyczna na zmiany w przyszłości.

Cechy - atrybuty przedsiębiorcy, choć jest ich bardzo dużo, można zaklasyfikować do jednej z trzech grup. Oto, najważniejsze z nich:

Pierwszą grupę **cech stanowią te związane z organizowaniem firmy**, czyli:

1. *Potrzeba tworzenia* – przedsiębiorca to budowniczy; to człowiek, który potrzebuje działania, jak ryba wody. Nie zajmuje się on „filozofią”, lecz konkretnym działaniem.
2. *Kreatywność* – posiada pomysł, który realizuje i który jest odmienny od pomysłów innych przedsiębiorców. Stanowi pewnego rodzaju novum.

Kolejna grupa to **cechy powiązane bezpośrednio z zarządzaniem organizacją**. Zawiera ona najwięcej elementów, do których zaliczyć można między innymi:

1. *Elastyczny upór* – zestawienie tych dwóch wyrazów może wydać się trochę szokujące i nawet paradoksalne, niemniej jednak taka słowna konfiguracja daje się stosunkowo łatwo wyjaśnić. Chodzi tu mianowicie o uporczywe dążenie w wybranym kierunku; dążenie do wcześniej określonego celu. Nie ma jednak ono odbywać się za wszelką cenę i „po trupach”. W pewnych sytuacjach przedsiębiorca musi umieć zmienić kierunek działań lub ich intensywność. Czasami musi pewnych działań zaniechać, by za chwilę, z jeszcze większym impetem powrócić na obraną uprzednio ścieżkę.

2. *Umiejętność wykorzystywania informacji* – jest to dziś szczególnie trudne. Każdy człowiek bombardowany jest niezliczoną ilością informacji z różnych źródeł. Dostęp do niej za pośrednictwem chociażby takich narzędzi, jak internet, stał się niezwykle łatwy. Przytłaczająca jest jednak jej ilość. Przedsiębiorca to człowiek, który w informacyjnej dżungli potrafi dostrzec to, co niedostrzegalne dla innych; potrafi „z pokładów węgla wyłuskać diamenty” – informacje, które będzie mógł z pożytkiem wykorzystać dla dobra własnej organizacji. Innymi słowy zanalizować i przetworzyć.

3. *Myślenie systemowe* – umiejętność wykorzystywania zarówno wiedzy z różnych dziedzin, jak również umiejętność kompilacji informacji i zjawisk pozornie ze sobą nie powiązanych.

4. *Zarządzanie czasem* – jak wiadomo powszechnie, czas jest specyficznym zasobem, którego nie można kupić, ani magazynować.

Osoba decydująca się na tę „rolę” społeczną musi mieć świadomość, że przedsiębiorcą jest się:

- 24 godziny na dobę,
- siedem dni w tygodniu,
- i 365 w roku.

Przedsiębiorca *nie dysponuje własnym czasem, ale wszyscy i wszystko wokół*. Dlatego musi nauczyć się ten czas jak najlepiej wykorzystywać.

5. *Zarządzanie ludźmi* – współczesny przedsiębiorca stawia ludzi na pierwszym miejscu. Oznacza to, że szanuje ich i im ufa, otacza się ludźmi lepszymi od siebie, umie zaakceptować ich wady i słabości, sprawia, że podążają za nim.

Przedsiębiorca to ktoś, kto delegując uprawnienia potrafi sprawić, że to ludzie podejmują decyzje. On jest tylko kimś w rodzaju moderatora. Z tego względu tę cechę należałoby raczej nazwać umiejętnością motywowania i przewodzenia.

6. *Etyka* – ktoś kiedyś powiedział, że jeśli w swoim działaniu nie kierujesz się ogólnie przyjętymi zasadami moralnymi – jesteś głupcem i przegrałeś, zanim rozpocząłeś walkę. Jakże łatwo zasadę tę odnieść do współczesnego biznesu. Wszystkie podejmowane działania muszą być starannie przemyślane. Nieetyczne postępowanie w gospodarce rynkowej to krótkowzroczność. Prędzej, czy później kończy się to źle dla przedsiębiorstwa, a niejednokrotnie również dla samego „przedsiębiorcy”.

7. *Myślenie na opak* – popularyzatorem tej idei jest brytyjski pisarz i myśliciel – Charles Handy. Chodzi tu o myślenie wbrew przyjętej logice, co może stać się elementem pozwalającym na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Tylko takie myślenie pozwala na prowadzenie interesów na miarę nowej ery. Przyszłość należy do działających nie schematycznie.

8. *Wykorzystywanie benchmarkingu* – wspomniany już Peter F. Drucker powiedział kiedyś, że źle jest się uczyć na własnych błędach, lepiej na cudzych, a najlepiej na własnych i cudzych doświadczeniach. To zdanie oddaje chyba istotę współczesnego benchmarkingu, choć przeciwnicy tej metody twierdzą, że jest to nic innego, jak eufemizm szpiegostwa przemysłowego nazwany tak dla potrzeb zarządzania.

Benchmarking (*badania porównawcze lub analiza porównawcza*) - polega na porównywaniu procesów i praktyk stosowanych przez własne przedsiębiorstwo ze stosowanymi w przedsiębiorstwach uważanych za najlepsze w analizowanej dziedzinie. Wynik takiej analizy służy jako podstawa doskonalenia procesów biznesowych.

Benchmarking nie jest zwykłym naśladownictwem, nie polega na podpatrzeniu sposobu pracy innych, aby tak samo postępować u siebie. To wykrywanie czynników, które sprawiają, że analizowany proces jest wykonywany efektywnie a następnie wskazanie podobnych możliwości we własnym przedsiębiorstwie. To uczenie się i twórcze adaptowanie *najlepszych praktyk*.

Jest on praktyczną realizacją przysłowia: "trzeba się uczyć na błędach, ale lepiej uczyć się na cudzych błędach, niż na swoich".

9. *Wizjonerstwo* – współczesny przedsiębiorca to człowiek potrafiący wyobrazić sobie duże rzeczy. Posiada on umiejętność wizualizacji, co z kolei pozwala mu na realizację celów, jakie przed sobą stawia. Mimo przeciwności losu (która niejednokrotnie zniechęca do dalszego działania), problemów napotykanym w trakcie wdrażania i realizacji projektu przedsięwzięcia stara się osiągnąć wyznaczone cele.

Tych cech-atrybutów można wymienić jeszcze bardzo wiele. Nie można zapominać o chociażby takich jak odwaga, dynamizm, zdecydowanie itp. Równie ważny jest pakiet tzw. umiejętności technicznych.

Ostatnia grupa jest związana z ponoszeniem ryzyka. Chodzi tu między innymi o takie sprawy jak odpowiedzialność. Przedsiębiorca nie funkcjonuje w próżni. Jego decyzje niejednokrotnie mają wpływ na sytuację społeczną. Jest to szczególnie zauważalne w przypadku dużych przedsiębiorstw, zlokalizowanych w rejonach o dużym bezrobociu. Niewłaściwe decyzje mogą prowadzić do niepokojów społecznych. Ponadto nieodpowiedzialne decyzje wpływają negatywnie na wizerunek samego przedsiębiorstwa, co prowadzić może do zachwiania jego pozycji na rynku, a nawet upadku. Przedsiębiorca musi podejmować decyzje, ale muszą być one zawsze bardzo dokładnie przemyślane.

Inny rodzaj ryzyka, z jakim przedsiębiorca musi się liczyć, to *ryzyko finansowe*. Niewłaściwe inwestycje (zwłaszcza te duże) mogą prowadzić (a jest tak bardzo często) do poważnych konsekwencji związanych np. z utratą płynności finansowej przez organizację.

Obie wymienione grupy ryzyka wiążą się często z trzecim rodzajem – *ryzykiem prawnym*. Powszechne jest dziś zjawisko, że wiele niewłaściwych decyzji ma swój koniec w sądzie.

To jednak tylko kilka zagrożeń, jakie czyhają na współczesnego przedsiębiorcę. Ci jednak, których przenika duch przedsiębiorczości wiedzą, jak sobie z tego typu przeciwnościami poradzić. W jaki sposób tego dokonują? Odpowiedź jest chyba trywialnie prosta. Umieją wykorzystać wszystkie atrybuty, jakimi dysponują.

Czy to wystarczy, nie wiadomo, ponieważ nikt nie jest w stanie przewidzieć, co przyniesie jutro. Można się jednak na jego nadejście przygotować i przyjąć przynajmniej do wiadomości, że jak mówi Peter F. Drucker „jedyną stałą jest zmiana”. Ci przedsiębiorcy, którzy mają tego świadomość, już wyprzedzili konkurencję i to oni będą w przyszłości kreować rzeczywistość życia gospodarczego.

Literatura dodatkowa:

- Peter F. Drucker: *Menedżer skuteczny*, Wyd. MT Biznes 2007
- Peter F. Drucker: *Natchnienie i fart czyli Innowacja i przedsiębiorczość*, Wyd. EMKA 2004
- Peter F. Drucker: *Praktyka zarządzania*, MT Biznes, 2005
- Poradnik Inwestora nr 1/99
- Innowacja i przedsiębiorczość, PWE, Warszawa 1992
- <http://pl.wikipedia.org>