Jacek Strojny, Katarzyna Horska
Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza

Przedsiębiorczość a edukacja akademicka – analiza badań studentów Wydziału Zarządzania studiów stacjonarnych I stopnia Politechniki Rzeszowskiej

Zjawisko przedsiębiorczości jest modnym, a więc też mocno eksploatowanym od wielu już lat tematem badawczym. Być może należałoby stwierdzić, że w tym temacie przedstawiono już wszystko, co warte było omówienia. Trudno się z tym nie zgodzić, śledząc chociażby liczbę definicji przedsiębiorczości oraz prób jej opisana w literaturze krajowej czy zagranicznej. Z drugiej strony jednak, poprzez swoją złożoność przedsiębiorczość kusi do jej odkrywania i poszukiwania kolejnych aspektów jej uaktywniania się i wpływania na otaczającą rzeczywistość. Mimo iż o takim zjawisku relatywnie łatwo się debatuje, tworząc kolejne strony artykułu, to jednak jego natura stwarza dość duże trudności dla badań empirycznych. Stwierdzenie istnienia danego zjawiska wymaga dokonania jego pomiaru, pomiaru czynników determinujących i określenia warunków jego zaistnienia. Wielość podejść na poziomie opisowym utrudnia podjęcie decyzji o wyborze fundamentu teoretycznego dla prowadzonych badań. Sprawa staje się jeszcze bardziej skomplikowana, jeśli skoncentrować się na pewnym wymiarze przedsiębiorczości, który możemy określić mianem przedsiębiorczości indywidualnej.

Niniejszy artykuł przedstawia wybrane wyniki badań potencjału przedsiębiorczego studentów jednej z podkarpackich uczelni. Ustalając natężenie tego zjawiska, wykorzystano jedno z możliwych podejść, osadzone w psychologicznej teorii cech. Określono je na podstawie kwestionariusza zawierającego pytania o zachowania się w konkretnych sytuacjach lub o preferencje. Można w ten sposób zbudować swego rodzaju mapę przedsiębiorczości indywidualnej, złożoną z pewnej grupy przymiotów, które wpływają na możliwość określonego zachowania się. Oczywiście należy wziąć pod uwagę, że istnienie cech przedsiębiorczych nie musi przełożyć się na faktyczne zachowanie, ze względu na istnienie różnorodnych, obiektywnych barier zewnętrznych. Brak obserwowanego zachowania nie oznacza, iż dana osoba nie jest przedsiębiorcza i nie ma potencjału w tym zakresie. Co więcej, w sprzyjających warunkach może dojść do uwolnienia tego potencjału. O zasadności przyjęcia takiego podejścia świadczy chociażby przykład popularnego aktualnie programu rozrywkowego pt. *Mam talent*. Jego uczestnicy w wielu wypadkach posiadają potencjał uzdolnień w jakiejś dziedzinie, który w sprzyjających warunkach uwalniają, uzyskując określone korzyści.

Analiza cech osobowości jako jedno z podejść w wyjaśnianiu zjawiska przedsiębiorczości indywidualnej

Nie ulega wątpliwości, iż ludzie różnią się pod względem osobowości. Wpływ na to ma wiele czynników, których oddziaływanie na osobowość tworzy z niej unikalny, niezwykle złożony twór determinujący sposób zachowania się ludzi w określonych sytuacjach. Należy o tym pamiętać, gdyż, rozpoczynając omówienie zagadnienia przedsiębiorczości indywidualnej, konieczne jest przyjęcie założenia co do tego, czym jest osobowość. W literaturze naukowej pojawiają się bowiem bardzo liczne definicje, oparte na często konkurencyjnych teoriach. W celu ukazania złożoności tego zagadnienia autorzy przytaczają poniżej kilka z nich.

W psychologii klasycznej termin *osobowość* jest używany dla oznaczenia „zorganizowanej struktury cech indywidualnych i sposobów zachowania, które decydują o sposobach przystosowania się danej jednostki do jej środowiska" (Szacka 2003, s. 139). Dość użyteczną definicję dla rozważań w niniejszym artykule podaje także W. Smid. Według niego osobowość to „stały element postępowania, właściwy danemu człowiekowi" (Smid 2003, s. 168). Smid podkreśla, iż każda jednostka odznacza się właściwymi tylko dla siebie cechami intelektualnymi, emocjonalnymi, temperamentalnymi, wolicjonalnymi itd. Sposób pojmowania osobowości zawarty w powyższych definicjach wykorzystano w części empirycznej badania do konstrukcji wielowymiarowego zestawu indywidualnych cech przedsiębiorczych.

Z punktu widzenia przedsiębiorczości ważnym uzupełnieniem tego ogólnego definiowania osobowości jest teoria J.B. Rottera. Pozwala ona w sposób odpowiedni podejść do identyfikacji oraz interpretacji cech przedsiębiorczych, zwłaszcza dzięki części, w której wyjaśnia kształtowanie się pewnego rodzaju kręgosłupa osobowości, jakim jest poczucie kontroli. Założenie teorii poczucia umiejscowienia kontroli (Locus of Control Theory) można więc zdefiniować jako „względnie stałą indywidualną właściwość, którą jednostki przenoszą ze sobą z sytuacji do sytuacji" (Domachowski 1984, s. 41). W literaturze można znaleźć podział na lokalizację (Domachowski 1984, s. 42):

- zewnętrzną – występuje wtedy, gdy skutek poczynań wydaje się być zależny od elementów przypadkowych (np. szczęście w życiu, sprzyjający los) lub od innych osób,
- wewnętrzną – występuje wtedy, gdy efekt zdarzenia jest następstwem przeświadczenia jednostki o przyczynieniu się do jego zajścia.

Czynnikami sprawczymi wpływającymi na powstanie danego rodzaju lokalizacji poczucia kontroli mogą być między innymi: wychowanie jednostki poprzez spójność (lub niespójność) zachowań rodziców, kolejność urodzeń, status społeczny lub przynależność do gorszej, z punktu widzenia innych, narodowości czy też techniki edukacyjne wykorzystywane przez dydaktyków na dalszym etapie życia (Domachowski 1984). Przyjmując, iż z punktu widzenia przedsiębiorczości indywidualnej ważne jest wykształcenie wewnętrznego poczucia kontroli, stanowi to pewnego rodzaju przesłankę do budowania takiego systemu oddziaływania na cechy młodej osoby, aby wykształcić tego typu cechę.

Oczywiście zagadnienie oddziaływania na osobowość w celu wsparcia cech przedsiębiorczych należy potraktować szerzej niż tylko z perspektywy wymienionych wyżej czynników. Jak już wspomniano wcześniej, znaczący wpływ na ukształtowanie się osobowości ma bowiem kultura. To bardzo pojemne pojęcie odnosi się do przestrzeni, w której wychowuje się i dorasta jednostka, a która uwarunkowana jest przez dany kontekst kulturowy. Pamiętać tutaj należy, iż owo wieloaspektowe oddziaływanie czynników wynikających z otoczenia kulturowego odbywa się poprzez doświadczenia nabyte podczas kontaktów z innymi ludźmi (Linton 2000), realizowanych ról, przemyśleń itd., a więc wszystkiego, co składa się na proces społecznego uczenia się jednostki.

Ten proces uspołeczniania się albo inaczej – socjalizacji – przebiega na każdym etapie życia człowieka, choć za każdym razem ma inny charakter. Wiąże się on z „nabywaniem przez jednostkę wiedzy, systemu wartości, biegłości językowej, umiejętności społecznych i społecznej wrażliwości, który pozwala jej zintegrować się ze społeczeństwem i zachowywać w nim przystosowawczo" (Reber 2008, s. 671). K.J. Tillmann uważa, że socjalizacja ma na celu rozwój i zmianę ludzkiej osobowości. Na tej podstawie badacz ten wyróżnił trzy rodzaje socjalizacji, w tym: socjalizację pierwotną i wtórną (Tillmann 2005). Świadomość ich istnienia jest niezbędna w prawidłowym kształtowaniu osobowości, a przez to również indywidualnych cech przedsiębiorczych. Wyodrębnienie socjalizacji pierwotnej zwraca uwagę na znaczenie pierwotnych grup odniesienia. Najbliższe środowisko bardzo istotnie oddziałuje na człowieka we wczesnej młodości. Pojawiające się tutaj wartości, wzorce i normy mogą sprzyjać cechom przedsiębiorczym bądź stanowić fundament wewnętrznych barier, skutecznie ograniczających zachowania przedsiębiorcze w przyszłości. Ważne są oczywiście także doświadczenia gromadzone przez jednostkę również w dalszych etapach życia, kiedy zachodzi proces profesjonalizacji i wchodzenia w nowe grupy odniesienia. To na tym poziomie następuje między innymi oddziaływanie edukacji akademickiej. Otwarte pozostaje oczywiście pytanie, na ile edukacja ta jest w stanie wpłynąć na względnie trwały już zestaw cech osobowych. Wydaje się, że przede wszystkim jej rolą może być uaktywnienie poszczególnych cech w postaci odpowiedniego zbioru zachowań.

Podsumowując dotychczasowe rozważania, stwierdzić należy, iż poprzez zrozumienie istoty osobowości można z całą pewnością uchwycić sens i znaczenie przedsiębiorczości indywidualnej. Zdanie na temat tego, czy przedsiębiorczość jest to właściwość wrodzona, czy nabyta człowieka, nie jest już kwestią sporną. Natomiast wciąż toczą się dyskusje na temat siły oddziaływania każdego z tych czynników. W różny sposób interpretowany jest sam psychologiczny wymiar tego zjawiska. J. Strojny (Strojny 2007) uważa, iż przedsiębiorczość nie jest właściwością wrodzoną, a odpowiednie umiejętności kształtowane są wraz z upływem czasu. Z kolei znany i ceniony na całym świecie ekspert ds. zarządzania P.F. Drucker (Drucker 1992a), twierdzi, iż przedsiębiorczość jest cechą osoby i sposobem zachowania się, a nie jest cechą osobowości.

Odchylenia w postrzeganiu tego zagadnienia mogą wynikać z faktu, iż każda osoba posiada między innymi odmienne doświadczenia życiowe, które przyczyniają się do różnic w postrzeganiu i analizowaniu zjawisk. Wielu autorów na przykład utożsamia przedsiębiorczość indywidualną z prowadzeniem działalności gospodarczej, aktywnym udziałem w życiu społeczno-gospodarczym czy napędzaniem działań innowacyjnych. K. Leszczewska (Wasiluk 2009) uważa, iż przedsiębiorczość jest pewnym rodzajem działania ludzi nastawionym na spożytkowanie zaistniałych możliwości w otoczeniu. Posłużenie się tymi predyspozycjami ma przynieść praktyczne korzyści gospodarcze i pozaekonomiczne. Nieco szerszych efektów przedsiębiorczości poszukuje J. Strojny. Twierdzi on co prawda, że „przedsiębiorcą jest osoba, która w postaci przedsięwzięć gospodarczych realizuje trwałą kompetencję do dynamicznego reagowania na zjawiska pojawiające się w otoczeniu, uzyskując efekt w postaci przejścia na wyższy poziom rozwoju" (Strojny 2007, s. 205), ale w dalszej części wypowiedzi wskazuje, że wykorzystywanie tych kompetencji „w sferze innej niż gospodarcza pozwala na określenie danej osoby mianem przedsiębiorczej" (Strojny 2007, s. 205). Poszukując owych kompetencji autor ten przyjmuje wielowymiarowy model cech indywidualnych, stwarzających potencjał przedsiębiorczy, wśród których trzy podstawowe to: potrzeba sukcesu, wewnątrzsterowność i duża zdolność intelektualna (Strojny 2009).

Warto zwrócić uwagę, iż w prezentowanych wcześniej poglądach widoczne jest przekonanie, że przedsiębiorczość związana jest z nieprzeciętną postawą człowieka oraz niezwykłym zachowaniem się, które w sposób znaczący wpływa na różne sfery jego życia, a także oddziałuje na społeczeństwo. Działania osoby o przedsiębiorczej osobowości mają między innymi:

1. skutki społeczne:
   – zadowolenie i satysfakcję pracowników, menedżerskie poczucie perspektywy, aktywność zawodową i pozazawodową itp. (Drucker 1992b),
   – zarządzanie z uwzględnieniem jasnych i zrozumiałych celów, pochwał i krytyk w stosunku do wykonanego zadania, a nie do osoby (Blanchard, Johnson 1992),
2. skutki ekonomiczno-gospodarcze:
   – dostrzeganie zaistniałych szans w otoczeniu i wykorzystywanie ich jako nową możliwość, pobudzanie innowacyjności (Drucker 2004),
   – rozwój i wzrost gospodarczy, na przykład nowe miejsca pracy (Glinka 2008).

Przedsiębiorczość indywidualna identyfikowana jest z licznymi przymiotami. Ciężko jest jednak określić jednoznacznie, jakie cechy kwalifikują daną osobę jako przedsiębiorczą, a jakie nie. Wielu autorów określa właściwości charakterystyczne dla tego typu osobowości. Mają one charakter subiektywny, jednakże pozwalają na wykreowanie pewnego obrazu jednostki o tak pożądanej specyfice. Zdaniem T. Piecuch do takich cech zalicza się między innymi (Piecuch 2010, s. 60–61): „twórczą postawę, wiarę i pewność w siebie, przejawianie inicjatywy, niezależność, umiejętność współpracy z ludźmi, chęć zysku, sumienność, pomysłowość, gruntowną wiedzę, kreatywność, twórczość, konsekwencję w dążeniu do celu, uczciwość, odpowiedzialność, odwagę, aktywność, kompetencje, chęć przewodzenia i dominacji, dyscyplinę w pracy, zaradność, opanowanie, silny charakter, umiejętność współpracy z ludźmi, otwarty stosunek do rzeczywistości". Podobne własności wyróżnił P.F. Drucker (por. Wasiluk 2009, s. 41).

Badanie potencjału przedsiębiorczego studentów – informacje podstawowe

W takim właśnie podejściu osadzone były badania potencjału przedsiębiorczego studentów, których prezentacja jest celem niniejszego artykułu. Badaną populację stanowili studenci Politechniki Rzeszowskiej Wydziału Zarządzania studiów stacjonarnych I stopnia. Pomiar miał na celu ustalenie poziomu cech przedsiębiorczych w badanej grupie. Powinien był pozwolić odpowiedzieć na podstawowe pytanie, które postawili sobie autorzy artykułu: Czy studenci Politechniki Rzeszowskiej studiów stacjonarnych I stopnia Wydziału Zarządzania odznaczają się cechami przedsiębiorczymi? Kierunek studiów, który został przez nich wybrany, kazał przypuszczać, iż są zaznajomieni z zagadnieniem przedsiębiorczości, a zachowania i postawy przedsiębiorcze nie są im obce. Jednak nasuwało się zasadnicze pytanie o to, czy tak młode osoby przejawiają już cechy przedsiębiorcze. Odwołując się do pozycji D. Becelewskiej, można stwierdzić, iż na tym etapie osobowość człowieka jest już praktycznie w pełni ukształtowana. Wynika to z faktu, iż osobowość zaczyna się modelować podczas średniego dzieciństwa (między 3 a 7 rokiem życia) (Becelewska 2006), a jej pełne uformowanie następuje między 18 a 25 rokiem życia (Chłopkiewicz 1980). Skutkiem tego odpowiedź na powyższe pytanie powinna być twierdząca, a uzyskane wyniki należy traktować jako wielkość ukształtowanego już indywidualnego potencjału przedsiębiorczego.

Opierając się na wcześniejszej identyfikacji problemu badawczego, przeprowadzający badania postawili trzy główne hipotezy. Po pierwsze, należy stwierdzić, że miejsce zamieszkania znacząco wpływa na rozwój przedsiębiorczości indywidualnej. Młodzież pochodząca z dużych miast w większym stopniu powinna wykazywać się zachowaniami przedsiębiorczymi niż osoby z małych miast i wsi. Może to wynikać chociażby z faktu, iż mieszkańcy dużych miast

są bardziej otwarci na zachodzące zmiany oraz mają relatywnie mniej obiektywnych barier aktywności niezbędnej do formowania się cech przedsiębiorczych. Po drugie, do podjęcia nauki w szkołach wyższych zauważalnie przyczynia się wykształcenie rodziców, wpływa to tym samym na rozwój przedsiębiorczej osobowości. W ostatniej postawionej hipotezie przyjęto, iż na poziom przedsiębiorczości znacząco wpływa płeć. To kobiety są bardziej dociekliwe, zainteresowane światem, ambitne, częściej prowadzą aktywny tryb życia (uprawiają sport, pracują, uczą się). Może to sugerować, że posiadają wyższy potencjał przedsiębiorczy.

Politechnika Rzeszowska kształci blisko 15 817 studentów, z czego ok. 1167 stanowi młodzież studiująca na Wydziale Zarządzania, na studiach stacjonarnych I stopnia. W badaniu uczestniczyło 114 osób, czyli prawie 10% wydziału. Tak duży odsetek respondentów, którzy wzięli udział w badaniu, może świadczyć o zaciekawieniu sprawami mającymi miejsce na uczelni, a tym samym o szerokich horyzontach zainteresowań studentów. Liczbę studentów skreślonych z listy w latach 2007–2010 przedstawia tabela 1.

Tab. 1. Liczba studentów Wydziału Zarządzania skreślonych z listy w latach 2007–2010

Rok studiów	**2007/2008**	**2008/2009**	**2009/2010**
	semestr letni		
	liczba studentów skreślonych z listy		
I	1	18	42
II	0	45	19
III	1	6	24
Razem	2	69	85

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Politechniki Rzeszowskiej.

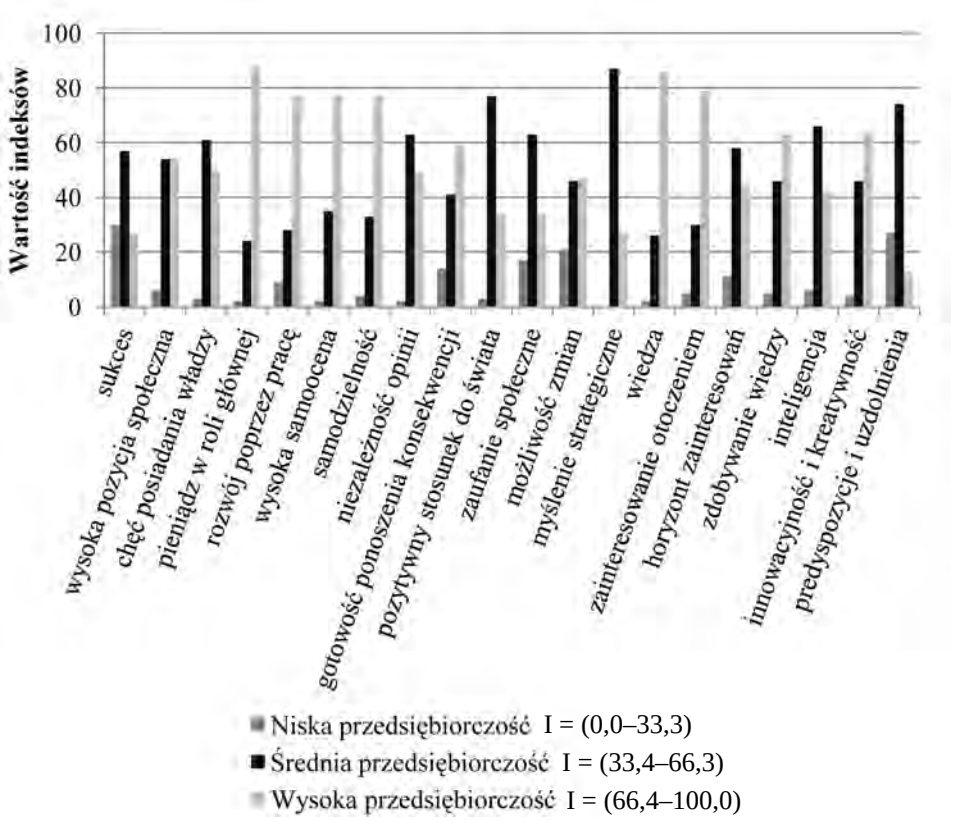
W ciągu analizowanego okresu liczba studentów usuniętych z uczelni wyniosła w sumie tylko 156 osób. Młodzież ta stanowiła zaledwie 5,11% liczby żaków na przestrzeni trzech lat. Jest to zatem potwierdzeniem tego, iż znaczna część studentów kończy edukację w normalnym trybie. Ukazuje się tutaj również obraz młodzieży, która jest dość dobrze zmobilizowana i ukierunkowana na poszerzanie wiedzy, zdobycie nowych doświadczeń, a także gotowa zrealizować swoje postanowienia poprzez swoją systematyczną pracę. Przebadani respondenci to zarówno kobiety, jak i mężczyźni pochodzący z różnych miejscowości. Co ciekawe, kobiety stanowiły blisko 70% próby, mimo iż w strukturze płciowej populacji nie miały aż tak dużej przewagi. Największa liczba studentów pochodziła ze wsi (65 os.), dalej plasowali się żacy z miasta do 100 000 mieszkańców (26 os.), następnie z miasta 101 000–500 000 mieszkańców (19 os.), a na samym końcu z miasta powyżej 501 000 mieszkańców (4 os.).

Dzięki danym z metryczki można wskazać podział liczby respondentów z uwzględnieniem kierunku studiów. Wzięcie udziału w ankiecie może nie tylko potwierdzać rozległe zainteresowanie otoczeniem, ale także być oznaką zaangażowania w życie innych studentów. Najliczniej w badaniu udzielali się studenci zarządzania. Stanowili oni ponad połowę respondentów uczestniczących w badaniu (61 os.). Nieco mniej licznie reprezentowane były inne kierunki: europeistyka (21 os.), logistyka (16 os.), finanse i rachunkowość (11 os.) oraz stosunki międzynarodowe (5 os.). Struktura próby pokazuje tendencje dotyczące liczebności poszczególnych kierunków.

Poziom i determinanty potencjału przedsiębiorczego studentów – prezentacja wyników badań empirycznych

Przeprowadzone na omówionej wyżej próbie badanie pozwoliło dokonać pomiaru dwudziestu indywidualnych cech przedsiębiorczych za pomocą kwestionariusza ankiety. Dla każdej z cech przygotowano indeksy standaryzowane, bazujące na odpowiedziach respondentów. Wartość potencjału przedsiębiorczego mierzono w skali 0,0–100,0 pkt., przy czym im wyższa wartość indeksu, tym większy potencjał przedsiębiorczy. Na rycinie 1 przedstawiono strukturę wartości zmiennych (indeksów) dla wszystkich branych pod uwagę w badaniu cech przedsiębiorczych. Uwzględniono podział proponowanej skali wartości indeksu na trzy przedziały, oznaczające potencjał przedsiębiorczy: niski (0,0–33,3 pkt.), średni (33,3–66,7 pkt.) oraz wysoki (66,7–100 pkt.).

Ryc. 1. Rozkład wartości indeksów przedsiębiorczości w badanej grupie studentów

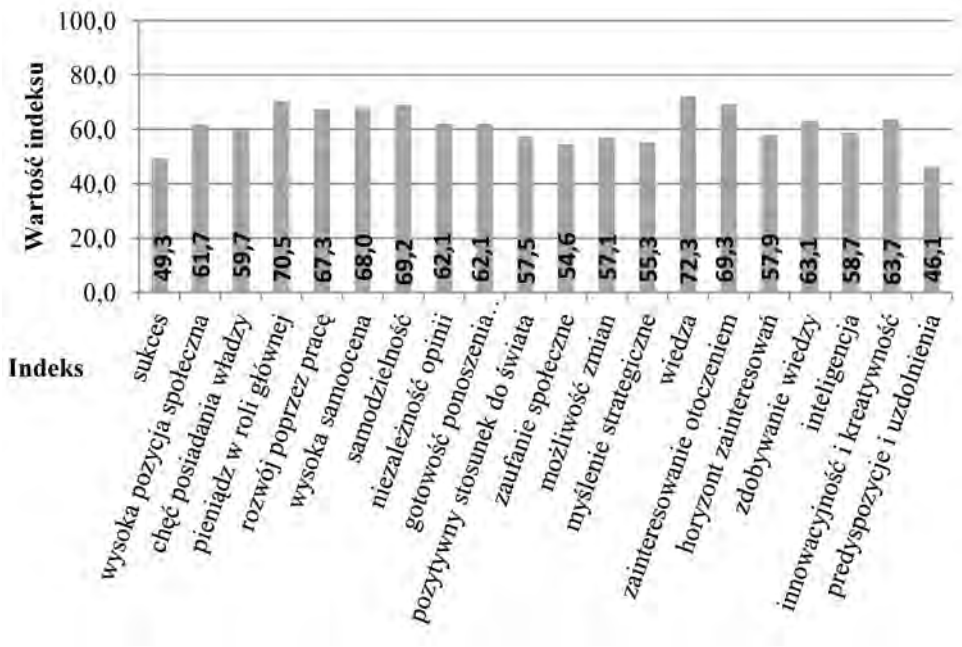


Źródło: opracowanie własne.

Rozkład zmiennej świadczy o tym, że osoby przebadane charakteryzują się wysokim bądź średnim poziomem przedsiębiorczości. Osoby o niskiej przedsiębiorczości stanowią odsetek rzędu kilku – kilkunastu procent. Tylko w przypadku takich cech, jak dążenie do sukcesu oraz uzdolnienia wzrasta on do nieco ponad 20%. Trzon przedsiębiorczości indywidualnej tworzą następujące cechy: wysoka samoocena, samodzielność, wiedza oraz zainteresowanie otoczeniem. Występowały one najpowszechniej w badanej grupie. Najważniejsza wydaje się wiedza,

która okazuje się najmocniejszym elementem składowym przedsiębiorczej osobowości (średnia wartość indeksu wynosi ponad 72 pkt., zob. ryc. 2). Dążenie do wiedzy i jej efektywnego wykorzystania stwarza potencjał do działania w świecie globalnym, w którym przedsiębiorczość utożsamiana jest z postawą innowacyjną.

Ryc. 2. Średnie wartości indeksów przedsiębiorczości w badanej grupie studentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, iż średnie wartości wskaźników w nielicznych tylko przypadkach osiągały przyjęty poziom wysokiego potencjału przedsiębiorczego (wartość ponad 66,7 pkt.). Oprócz wiedzy tylko jeszcze trzy cechy indywidualne mają taki poziom nasycenia. Oznacza to, iż badana grupa nie wybijała się ponadprzeciętnym potencjałem przedsiębiorczym, który uzasadniałby powiązanie wyboru kierunków związanych z aktywnością gospodarczą z posiadanymi predyspozycjami w tym zakresie. To spostrzeżenie wskazuje na konieczność zachowania dużej ostrożności w utożsamianiu przedsiębiorców z osobami przedsiębiorczymi, a prowadzenia działalności gospodarczej z przedsiębiorczością. Osoby rozwijające wiedzę o gospodarce i kształcące się w kierunku prowadzenia biznesu nie stanowią grupy o wynikach, które mogłyby zdecydowanie wyprzedzać pomiary w innych grupach społecznych. Niniejsze badanie nie daje możliwości dokonania takich porównań, ale powyższy wniosek nie wydaje się ryzykowny.

Pierwsze obserwacje potencjału przedsiębiorczego kazały poszukiwać czynników, które pozwoliłyby na wyodrębnienie wśród badanej grupy osób wyraźnie odbiegających od innych pod względem potencjału przedsiębiorczego. W badaniu wzięto pod uwagę kilka determinant.

Były to:
- wybrany kierunek studiów,
- dodatkowa aktywność studentów (poza zajęciami),
- studiowanie na drugim kierunku,
- prowadzenie działalności gospodarczej przez członka rodziny,
- wykształcenie rodziców,
- miejsce zamieszkania,
- płeć badanego.

Analizę oddziaływania wymienionych czynników przeprowadzono z wykorzystaniem analizy średnich ANOVA. W pierwszej kolejności poddano jej czynniki związane z dokonywaniem wyborów związanych z procesem studiowania (pierwsze trzy z wymienionych wyżej determinant). W badaniu podjęto próbę ustalenia, czy danego typu schemat zachowania się określonej osoby może być symptomem różnic w poziomie cech przedsiębiorczych.

W badaniu wzięli udział studenci ze wszystkich kierunków studiów oferowanych na Wydziale Zarządzania. Różnice w wartościach średnich indeksów przedsiębiorczości były relatywnie niewielkie – nie przekraczały 2 pkt. Była to jednak tylko pozorna stabilność, która znikła przy zwiększeniu szczegółowości analizy. Różnice wartości indeksów poszczególnych cech pomiędzy osobami studiującymi na danym kierunku okazały się bowiem olbrzymie i wynosiły nawet ponad 20 pkt. Należy podkreślić, iż żadna z determinant omawianych w dalszej kolejności nie wpływała tak znacząco na zróżnicowanie poszczególnych cech.

Trudno w tak krótkim opracowaniu omówić profile osób studiujących na poszczególnych kierunkach. Można jednak powiedzieć, że osoby studiujące na kierunku europeistyka charakteryzowały się m.in.:
- najniższą chęcią posiadania władzy, której towarzyszyło słabe nastawienie na sukces i mniejsze dążenie do osiągnięcia wysokiej pozycji społecznej,
- najmniejszą niezależnością opinii,
- najniższą innowacyjnością i kreatywnością.

Wymienionym wyżej cechom towarzyszyło jednak największe spośród wszystkich kierunków zainteresowanie otoczeniem oraz wysoka gotowość do ponoszenia konsekwencji własnych decyzji.

Osoby studiujące na kierunku finanse i rachunkowość:
- dążyły najsilniej do osiągnięcia wysokiej pozycji społecznej,
- miały wyższą niż inni samoocenę,
- wykazywały największą samodzielność i niezależność opinii.

Z kolei osoby studiujące na kierunku logistyka odznaczały się najniższym nastawieniem na sukces (wartość indeksu tylko 46,4 pkt.), oraz szerszym od innych horyzontem zainteresowań. Ta ostatnia obserwacja jest o tyle ciekawa, że kierunek logistyka wydaje się najbardziej wyspecjalizowanym ze wszystkich omawianych kierunków.

Grupa osób studiujących stosunki międzynarodowe charakteryzowała się następującymi cechami:
- najsłabszym dążeniem do osiągnięcia wysokiej pozycji społecznej,
- najsłabszym nastawieniem na rozwój poprzez wysiłek i pracę,
- najniższą samooceną,
- najmniejszą gotowością do zmian,
- najmniejszymi uzdolnieniami.

Osoby te z drugiej strony charakteryzowały się konsekwencją w dążeniu do wiedzy oraz wysoką innowacyjnością i kreatywnością (wartość średnia indeksu dla tej cechy wyniosła w wymienionej grupie 75 pkt.).

Studenci zarządzania wyróżniali się tym, że ważnymi wartościami były dla nich praca i wiedza. Z drugiej strony osobom tym brakowało konsekwencji w zdobywaniu wiedzy (najniższa wartość wskaźnika). Miały one też niższy potencjał uzdolnień niż przedstawiciele innych kierunków.

Tab. 2. Wybrany kierunek studiów a natężenie cech przedsiębiorczych

Nr	Indeksy cech przedsiębiorczych	Kierunek studiów					
		europeistyka	**finanse i rachunkowość**	**logistyka**	**stosunki międzynarodowe**	**zarządzanie**	**różnica**
I.1	sukces	50,0	52,3	46,4	68,3	47,7	22,0
I.2	wysoka pozycja społeczna	55,6	69,7	62,0	48,3	63,4	21,4
I.3	chęć posiadania władzy	55,6	62,9	62,0	58,3	60,1	7,3
I.4	pieniądz w roli głównej	69,4	74,2	70,3	71,7	70,1	4,8
I.5	rozwój poprzez pracę	66,3	62,1	67,7	53,3	69,7	16,4
I.6	wysoka samoocena	68,3	74,2	66,7	58,3	67,9	15,9
I.7	samodzielność	69,4	73,5	72,9	68,3	67,3	6,2
I.8	niezależność opinii	57,9	68,9	61,5	60,0	62,6	11,0
I.9	gotowość ponoszenia konsekwencji własnych decyzji	73,0	66,7	57,8	65,0	58,3	15,2
I.10	**pozytywny stosunek do świata**	**58,7**	**59,8**	**56,3**	**58,3**	**56,8**	**3,5**
I.11	**zaufanie społeczne**	**55,2**	**53,8**	**57,3**	**55,0**	**53,8**	**3,5**
I.12	możliwość zmian	62,3	60,6	52,1	51,7	56,4	10,6
I.13	**myślenie strategiczne**	**53,6**	**53,0**	**55,7**	**53,3**	**56,4**	**3,4**
I.14	wiedza	70,6	72,7	69,8	68,3	73,8	5,5
I.15	zainteresowanie otoczeniem	72,6	61,4	70,8	70,0	69,1	11,2
I.16	horyzont zainteresowań	65,1	54,5	67,3	55,0	56,4	12,8
I.17	zdobywanie wiedzy	65,5	62,1	65,1	70,0	61,3	8,7
I.18	**inteligencja**	**60,7**	**59,1**	**57,8**	**56,7**	**58,3**	**4,0**
I.19	innowacyjność i kreatywność	57,1	61,4	62,0	75,0	66,0	17,9
I.20	predyspozycje i uzdolnienia	49,6	50,8	46,4	41,7	44,3	9,1
	średnia wartość	**62,4**	**63,2**	**62,2**	**59,9**	**61,7**	**10,5**

Źródło: opracowanie własne.

Druga z wymienionych wyżej determinant pozwoliła wyodrębnić cechy, które różnicują studentów angażujących się w dodatkową aktywność prócz uczestniczenia w zajęciach dydaktycznych (tab. 3). Po pierwsze, te osoby miały zdecydowanie szerszy horyzont zainteresowań (wskaźnik wyższy o ponad 6 pkt.) oraz były w większym stopniu gotowe do poniesienia konsekwencji swoich działań i wyborów (wskaźnik wyższy o 5,1 pkt.). Co ciekawe, mniej ważna dla takich osób była wiedza (różnica –4,6 pkt.).

Tab. 3. Dodatkowa aktywność studentów a natężenie cech przedsiębiorczych

Nr	Indeksy cech przedsiębiorczych	Uczestniczenie w dodatkowych zajęciach		
		tak	nie	różnica
I.1	sukces	51,7	48,4	3,3
I.2	wysoka pozycja społeczna	63,3	61,1	2,2
I.3	chęć posiadania władzy	60,0	59,6	0,4
I.4	pieniądz w roli głównej	71,7	70,0	1,7
I.5	rozwój poprzez pracę	66,4	67,7	-1,3
I.6	wysoka samoocena	66,4	68,6	-2,2
I.7	samodzielność	70,0	68,8	1,2
I.8	niezależność opinii	64,4	61,2	3,2
I.9	**gotowość ponoszenia konsekwencji własnych decyzji**	**65,8**	**60,7**	**5,1**
I.10	pozytywny stosunek do świata	57,5	57,4	0,1
I.11	zaufanie społeczne	51,9	55,6	–3,7
I.12	możliwość zmian	54,7	57,9	–3,2
I.13	myślenie strategiczne	56,7	54,9	1,8
I.14	**wiedza**	**68,9**	**73,5**	**–4,6**
I.15	zainteresowanie otoczeniem	68,7	71,1	–2,4
I.16	**horyzont zainteresowań**	**62,5**	**56,3**	**6,2**
I.17	zdobywanie wiedzy	63,9	62,8	1,1
I.18	inteligencja	61,1	57,8	3,3
I.19	innowacyjność i kreatywność	66,4	62,8	3,6
I.20	**predyspozycje i uzdolnienia**	**49,4**	**44,8**	**4,6**
	średnia wartość	**62,1**	**61,1**	**1,0**

Źródło: opracowanie własne.

Jedną z form rozszerzenia aktywności w trakcie studiowania jest rozpoczęcie studiów na drugim kierunku. Tutaj stopień zróżnicowania cech jest bardziej widoczny niż w wypadku

poprzedniej determinanty. Szczególnie zwraca uwagę fakt, iż studenci decydujący się na drugi kierunek znacznie bardziej niż pozostali dążyli do uzyskania wysokiej pozycji społecznej (wartość indeksu ponad 8 pkt. wyższa). Ponadto byli bardziej zainteresowani otoczeniem, w którym funkcjonują, chętnie pozyskując informacje dotyczące polityki, gospodarki itd. Jednocześnie w mniejszym stopniu wykazywali się samodzielnością oraz przywiązaniem do pieniądza.

Tab. 4. Studiowanie na drugim kierunku a natężenie cech przedsiębiorczych

Nr	Indeksy cech przedsiębiorczych	Studiowanie na drugim kierunku		
		tak	nie	różnica
I.1	sukces	45,6	48,9	–3,3
I.2	**wysoka pozycja społeczna**	**68,6**	**60,5**	**8,1**
I.3	chęć posiadania władzy	59,3	59,8	–0,5
I.4	**pieniądz w roli głównej**	**66,2**	**71,2**	**–5,0**
I.5	**rozwój poprzez pracę**	**72,1**	**66,5**	**5,6**
I.6	wysoka samoocena	67,6	68,0	–0,4
I.7	**samodzielność**	**64,7**	**69,9**	**–5,2**
I.8	niezależność opinii	62,7	61,9	0,8
I.9	**gotowość ponoszenia konsekwencji własnych decyzji**	**66,7**	**61,3**	**5,4**
I.10	pozytywny stosunek do świata	59,3	57,1	2,2
I.11	**zaufanie społeczne**	**58,3**	**54,0**	**4,3**
I.12	możliwość zmian	57,8	57,0	0,8
I.13	myślenie strategiczne	53,9	55,6	–1,7
I.14	wiedza	71,6	72,4	–0,8
I.15	**zainteresowanie otoczeniem**	**75,0**	**68,3**	**6,7**
I.16	**horyzont zainteresowań**	**61,3**	**57,3**	**4,0**
I.17	zdobywanie wiedzy	65,7	62,6	3,1
I.18	inteligencja	59,8	58,5	1,3
I.19	**innowacyjność i kreatywność**	**67,2**	**63,1**	**4,1**
I.20	predyspozycje i uzdolnienia	45,1	46,2	–1,1
	średnia wartość	**62,4**	**61,0**	**1,4**

Źródło: opracowanie własne.

W badaniu przyjęto, iż prowadzenie działalności gospodarczej przez kogoś z rodziny może przyczynić się do zbudowania silnych postaw przedsiębiorczych. Wprowadzono tego typu

determinantę w celu sprawdzenia różnic w natężeniu cech przedsiębiorczych osób, które w rodzinie mogą obserwować przykłady aktywności gospodarczej, jak i tych, które takiego doświadczenia nie mają. Wyniki okazały się zaskakujące – analiza różnic nie doprowadziła do wyodrębnienia istotnych cech różnicujących przedsiębiorców obu porównywanych grup studentów. Jest to jednak potwierdzenie wcześniejszej obserwacji, że wąskie rozumienie przedsiębiorczości w postaci prowadzenia działalności gospodarczej nie jest wystarczające. Mówiąc o przedsiębiorczości indywidualnej, trafniejsze jest określenie *osoba przedsiębiorcza* niż *przedsiębiorca*. Warto tutaj podkreślić, że najliczniejsza grupa firm obejmująca ponad 1,1 mln podmiotów zarejestrowanych należy do branży związanej z handlem i usługami naprawczymi[1]. Tego typu działalność w większości wypadków nie wiąże się z przejawianiem żadnego z charakterystycznych dla przedsiębiorczości zachowań. W szczególności bardzo trudno mówić o dużej innowacyjności tego sektora.

Tab. 5. Prowadzenie działalności gospodarczej przez członka rodziny a natężenie cech przedsiębiorczych

Nr	**Indeksy cech przedsiębiorczych**	**Prowadzenie działalności gospodarczej przez członka rodziny**		
		tak	**nie**	**różnica**
I.1	sukces	48,2	50,1	–1,9
I.2	wysoka pozycja społeczna	60,6	62,6	–2,0
I.3	chęć posiadania władzy	59,5	59,9	-0,4
I.4	pieniądz w roli głównej	69,9	70,9	–1,0
I.5	rozwój poprzez pracę	67,8	66,9	0,9
I.6	wysoka samoocena	67,0	68,8	–1,8
I.7	samodzielność	69,9	68,5	1,4
I.8	niezależność opinii	60,0	63,8	–3,8
I.9	gotowość ponoszenia konsekwencji własnych decyzji	61,6	62,4	–0,8
I.10	pozytywny stosunek do świata	56,7	58,1	–1,4
I.11	zaufanie społeczne	56,0	53,4	2,6
I.12	możliwość zmian	57,4	56,9	0,5
I.13	myślenie strategiczne	56,0	54,8	1,2
I.14	wiedza	73,4	71,4	2,0
I.15	zainteresowanie otoczeniem	71,1	67,9	3,2
I.16	horyzont zainteresowań	58,7	57,3	1,4
I.17	zdobywanie wiedzy	65,2	61,4	3,8
I.18	inteligencja	58,0	59,3	–1,3
I.19	innowacyjność i kreatywność	63,7	63,8	–0,1
I.20	predyspozycje i uzdolnienia	45,9	46,2	–0,3
	średnia wartość	**61,3**	**61,2**	**0,1**

Źródło: opracowanie własne.

[1] Dane GUS, www.stat.gov.pl (04.11.2011)

Prowadzenie działalności gospodarczej przez członków rodziny nie okazało się istotną determinantą przedsiębiorczości indywidualnej. Bardziej interesujący czynnik różnicujący stanowić miała kolejna determinanta, mianowicie wykształcenie rodziców. Jeśli chodzi o analizę z wykorzystaniem wartości średnich wyliczonych ze wszystkich cech, różnice były relatywnie niewielkie, natomiast większe niż w wypadku poprzednich determinant. Średni wskaźnik przedsiębiorczości rósł wraz ze wzrostem wykształcenia rodziców od podstawowego do średniego, a następnie nieco spadł w przypadku osób, których rodzice mają wykształcenie wyższe. Tendencja ta jest widoczna, choć poziom zróżnicowania mierzony różnicą między wartościami indeksów jest niewielki. Inaczej rzecz się ma przy bardziej szczegółowej analizie, z wykorzystaniem indeksów wyliczanych na poziomie cech. Tutaj różnice między poszczególnymi grupami osób są wyraźne i dochodzą nawet do kilkunastu punktów.

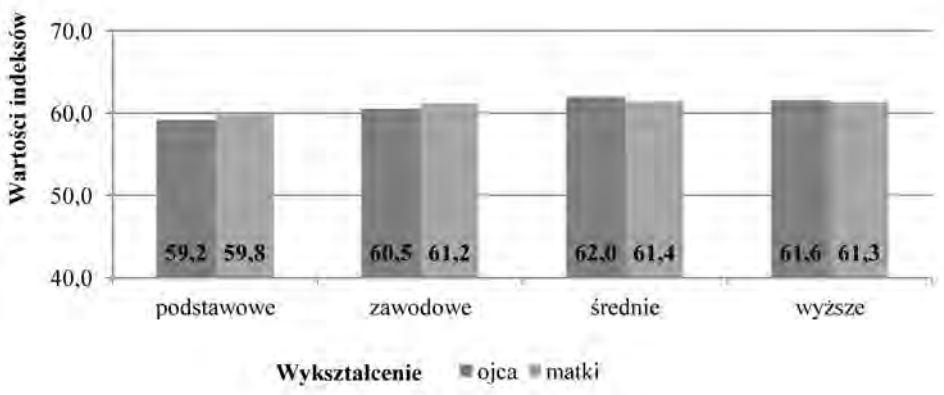
Po pierwsze, osoby, których rodzice mają wykształcenie podstawowe, zdecydowanie bardziej determinowane są wartością pracy. Indeks opisujący tę cechę był tutaj po ponad 10 pkt. wyższy niż w wypadku chociażby osób, których rodzice mają wykształcenie wyższe. Słabiej natomiast te osoby wypadają pod względem kreatywności i innowacyjności (indeks mniejszy o blisko 7 pkt.) oraz uzdolnień (indeks mniejszy o 8,5 pkt.) oraz gotowości do zmian (indeks mniejszy nawet o blisko 13 pkt. niż u osób, których rodzice mają wykształcenie wyższe).

Z kolei osoby, których rodzice mają wykształcenie wyższe, zdecydowanie wyróżniały się w stosunku do grupy osób, których rodzice są słabiej wykształceni, pod względem takich cech, jak:

- wysoka samoocena (wartość indeksu wyższa nawet o ponad 8 pkt.),
- samodzielność (wartość indeksu wyższa o blisko 9 pkt.),
- gotowość do ponoszenia konsekwencji własnych decyzji (wartość indeksu wyższa o ponad 12 pkt.).

Na podstawie uzyskanych wyników można więc stwierdzić, że poziom wykształcenia rodziców stanowił element wpływający nie tyle na ogólną wielkość potencjału przedsiębiorczego, co na jego strukturę. Zmienne było bowiem natężenie niektórych cech w analizowanych grupach studentów. Można więc stwierdzić, że hipoteza postawiona w badaniu została tylko częściowo potwierdzona. W tej części, w której zakładano wyraźny wpływ wykształcenia wyższego na poziom przedsiębiorczości, hipotezy nie udało się potwierdzić.

Ryc. 3. Wykształcenie rodziców a natężenie cech przedsiębiorczych (wartości średnie indeksów)



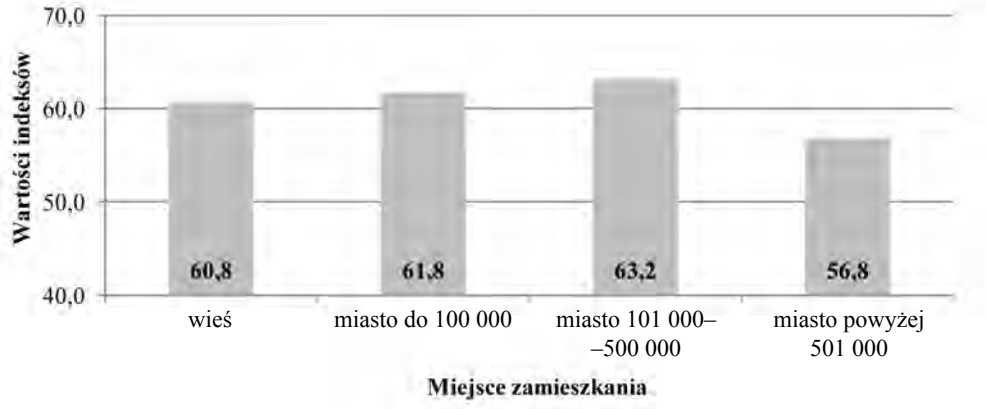
Źródło: opracowanie własne.

W poszukiwaniu determinant przedsiębiorczości, wynikających z otoczenia, w którym dorastała młoda osoba, wybrano także miejsce zamieszkania. Przyjęto bowiem, iż w zależności od tego, w jakiego typu miejscowości osoba się wychowuje, jest ona determinowana różnymi bodźcami oraz napotyka różne bariery rozwoju, które mogą podnosić lub ograniczać potencjał przedsiębiorczy. Ogólna analiza z wykorzystaniem wartości średnich wyliczanych na podstawie wszystkich indeksów dostarcza dość ciekawych spostrzeżeń. Okazuje się bowiem, iż trend jest podobny jak w wypadku wykształcenia rodziców. Wraz ze wzrostem wartości zmiennej niezależnej (typ miejscowości) średnia przedsiębiorczość rośnie, a następnie spada. Najwyższe wartości indeksów uzyskały osoby pochodzące z miast relatywnie dużych (101 000–500 000 mieszkańców). Średnia wartość wskaźnika wyniosła tam 63,2 pkt. Osoby z mniejszych miejscowości były nieco mniej przedsiębiorcze (np. osoby pochodzące ze wsi uzyskały wskaźnik 60,8 pkt.). Bardzo ciekawy jest natomiast spadek wartości wskaźnika w wypadku osób pochodzących z miast bardzo dużych (powyżej 501 000 mieszkańców). Szczegółowa analiza wyników tej ostatniej grupy osób wykazuje, iż charakteryzują się one:

- mniejszym nastawieniem na sukces (indeks mniejszy nawet o ponad 7 pkt.),
- mniejszą samodzielnością (indeks mniejszy nawet o 15 pkt.),
- mniejszą gotowością do ponoszenia konsekwencji własnych decyzji (indeks mniejszy o ponad 11 pkt.),
- mniejszym dążeniem do wiedzy (indeks mniejszy o blisko 15 pkt.),
- mniejszą innowacyjnością i kreatywnością oraz mniejszymi uzdolnieniami.

Nie ulega wątpliwości, że zwłaszcza szczegółowa analiza różnic na poziomie poszczególnych cech stwarza przesłanki do uznania miejsca pochodzenia jako determinanty, która być może nie liniowo, ale jednak determinuje potencjał przedsiębiorczy. Wyjaśnienie, dlaczego tak się dzieje, wymagałoby oczywiście badań w znacznie szerszej skali i potwierdzenia, czy obserwacje uzyskane na wąskiej grupie (nieco ponad 100 osób) są poprawne. Niemniej jednak w prowadzonym badaniu należy uznać hipotezę o wpływie tego czynnika na przedsiębiorczość jako częściowo potwierdzoną. Niższa przedsiębiorczość osób z dużych miast zaburza bowiem liniowość oddziaływania przyjętą w hipotezie. Jedną z przyczyn takiego stanu może być zbyt niska reprezentacja tej grupy w próbie badawczej, która mogła wpłynąć na zaburzenie obserwowanych wartości.

Ryc. 4. Miejsce zamieszkania a natężenie cech przedsiębiorczych (wartości średnie indeksów)



Źródło: opracowanie własne.

Jedną z intencji przyświecających autorom badania było zweryfikowanie hipotezy dotyczącej różnic potencjału przedsiębiorczego zidentyfikowanych na podstawie kryterium płci. Z jednej strony kobiety stanowią zdecydowaną mniejszość w grupie przedsiębiorców. Z drugiej strony istnieje powszechne przekonanie o większej rzetelności kobiet w realizacji zadań, wytrwałości, gotowości do uczenia się. Przyjęty w opracowaniu punkt widzenia, że przedsiębiorczość indywidualna niekoniecznie powinna być utożsamiana z prowadzeniem działalności gospodarczej, kazał zwracać uwagę właśnie na ten powszechnie przyjęty profil cech kobiety i postawić hipotezę o jej większym potencjale przedsiębiorczym.

Badanie nie potwierdziło istnienia pomiędzy kobietą a mężczyzną zdecydowanych różnic w natężeniu cech przedsiębiorczych. Największe rozpiętości wyniosły nieco ponad 4 pkt., co w porównaniu z poziomem zróżnicowania w wypadku analizowanych wcześniej determinant wskazuje na względną jednorodność obu grup. Biorąc pod uwagę średnią wartość wskaźników przedsiębiorczości, kobiety okazały się nieco mniej przedsiębiorcze, choć różnica jest minimalna i wynosi około 1 pkt.

Wnikając głębiej w różnice na poziomie poszczególnych cech, okazało się, iż kobiety:
- nieco mniej były nastawione na pracę i wysiłek,
- w mniejszym stopniu wyrażały gotowość do uczestniczenia w zmianach,
- były mniej nastawione na wiedzę.

Ta ostatnia cecha stanowi pewne zaskoczenie w stosunku do założeń przyjętych na podstawie powszechnie przyjętego wizerunku. Poczucie istnienia różnic w stosunku do mężczyzn w tym zakresie potęguje fakt, iż u kobiet wyraźnie niższe są także indeksy horyzontów zainteresowań (wartość indeksu mniejsza o 5,5, pkt.) oraz determinacji w zdobywaniu wiedzy (wartość mniejsza o ponad 7 pkt.). Dziwi to zwłaszcza ze względu na fakt, iż kobiety deklarują wyraźnie wyższy poziom uzdolnień niż mężczyźni.

Tab. 6. Wartości indeksów z uwzględnieniem płci respondentów

Nr	Indeksy cech przedsiębiorczych	Płeć		
		kobieta	mężczyzna	różnica
I.1	sukces	49,1	49,8	–0,7
I.2	wysoka pozycja społeczna	62,8	59,3	3,5
I.3	chęć posiadania władzy	59,5	60,2	–0,7
I.4	pieniądz w roli głównej	70,5	70,5	0,0
I.5	**rozwój poprzez pracę**	**64,3**	**68,7**	**–4,4**
I.6	wysoka samoocena	66,7	66,7	0,0
I.7	samodzielność	68,7	70,2	–1,5
I.8	niezależność opinii	62,2	61,7	0,5
I.9	gotowość ponoszenia konsekwencji własnych decyzji	62,0	62,1	–0,1
I.10	pozytywny stosunek do świata	56,9	58,8	–1,9
I.11	zaufanie społeczne	54,3	55,2	–0,9

Nr	Indeksy cech przedsiębiorczych	Płeć		
		kobieta	mężczyzna	różnica
I.12	**możliwość zmian**	**55,8**	**60,0**	**–4,2**
I.13	myślenie strategiczne	54,7	56,7	–2,0
I.14	**wiedza**	**71,0**	**75,2**	**–4,2**
I.15	zainteresowanie otoczeniem	68,2	71,7	–3,5
I.16	**horyzont zainteresowań**	**56,2**	**61,7**	**–5,5**
I.17	**zdobywanie wiedzy**	**60,9**	**68,1**	**–7,2**
I.18	inteligencja	58,6	58,8	–0,2
I.19	innowacyjność i kreatywność	64,8	61,4	3,4
I.20	**predyspozycje i uzdolnienia**	**48,0**	**41,7**	**6,3**
	średnia wartość	**60,8**	**61,9**	**–1,2**

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując przeprowadzoną analizę, należy stwierdzić, iż postawione hipotezy zostały tylko w części potwierdzone. Część z wziętych pod uwagę czynników determinujących okazało się relatywnie mało istotnych, co niekiedy stanowiło dość spore zaskoczenie (np. brak wpływu wzorców rodzinnych w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej). Zdecydowanie zaskoczyły bardzo duże różnice w natężeniu wybranych cech widoczne wśród studentów studiujących na poszczególnych kierunkach. Można więc mówić o pewnych profilach przedsiębiorczości indywidualnej. Jest to z całą pewnością bardzo interesujący temat do analizy w odrębnym badaniu. Być może udałoby się tutaj stworzyć pewnego rodzaju mapę cech studentów danego kierunku, co pomogłoby między innymi w dostosowaniu procesów rekrutacji oraz dydaktyki na poziomie szkolnictwa wyższego. Tematem do dalszego rozwinięcia jest także związek między miejscem zamieszkania a poziomem przedsiębiorczości. Tutaj z kolei wyniki mogą być bardzo istotne dla procesów rozwoju lokalnego i dostosowania polityki oddziaływania na środowisko lokalne za pomocą różnych instrumentów (w tym również programów Unii Europejskiej).

Niniejsza praca miała na celu przedstawienie wyników badań poziomu przedsiębiorczości indywidualnej studentów Politechniki Rzeszowskiej. Zostały w nich postawione trzy wybrane hipotezy. Dodatkowo skupiono się na zagadnieniach powiązanych z przedsiębiorczością indywidualną, takich jak: osobowość i jej wpływ na przedsiębiorczość, socjalizacja postaw i zachowań przedsiębiorczych czy oddziaływanie kultury na kształtowanie przedsiębiorczości. Efekty pomiaru okazały się dość interesujące. Ukazały młodzież akademicką z wysokim indeksem przynajmniej niektórych spośród przyjętych cech przedsiębiorczych. Klasyfikacja według różnych zagadnień zapewniła nie tylko odpowiedź na pytania, na jakim poziomie i czy w ogóle studenci uczelni są przedsiębiorczy, ale również zarysowała portret studiującej młodzieży. Oprócz pozytywnych cech ujawniły się także te o negatywnym lub słabym nasileniu. Młodzież akademicka odznacza się relatywnie niskim poziomem predyspozycji i uzdolnień. Jest to niewątpliwie pewne ograniczenie mogące powodować dodatkowe bariery. Różnorakie zdolności

są pomocne nie tylko w realizacji kreatywnych i innowacyjnych działań, ale także w poszerzaniu światopoglądu.

Studenci Politechniki Rzeszowskiej charakteryzują się natomiast nastawieniem na wiedzę zarówno w wymiarze deklaracji (wiedza jako wartość), jak i rzeczywistej aktywności (dążenie do rozszerzenia wiedzy). Posiadają dość szeroki horyzont zainteresowań. Ich uwaga skupiona jest na sprawach związanych z tokiem studiów, poszerzaniem doświadczenia czy chęci niesienia wsparcia innym studentom, jak również na sprawach z ich najbliższego i nieco bardziej odległego otoczenia. Ponadto młodzież akademicka może pochwalić się pewnym stopniem samodzielności, niezależności i autonomii w wyrażaniu opinii. Niewątpliwie na starcie w dorosłe życie tego typu cechy należy uznać za fundamenty rozwoju przyszłych postaw, zwłaszcza iż w miarę rozwoju doświadczenia i wiedzy mogą one ulegać znacznemu nasileniu.

Literatura

1. Becelewska D., 2006, *Repetytorium z rozwoju człowieka*, PWSZ, Jelenia Góra.
2. Blanchard K., Johnson S., 1992, *Jednominutowy menedżer*, PWE, Warszawa.
3. Chłopkiewicz M., 1980, *Osobowość dzieci i młodzieży. Rozwój i patologia*, WSiP, Warszawa.
4. Domachowski W., 1984, *Z zagadnień psychologii społecznej*, PWN, Warszawa.
5. Drucker P.F., 1992a, *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa.
6. Drucker P.F., 1992b, *Praktyka zarządzania. Nowoczesność*, Warszawa.
7. Drucker P.F., 2004, *Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość*, Studio EMKA, Warszawa.
8. Glinka B., 2008, *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, PWE, Warszawa.
9. Linton R., 2000, *Kulturowe podstawy osobowości*, PWN, Warszawa.
10. Piecuch T., 2010, *Przedsiębiorczość: podstawy teoretyczne*, C.H. Beck, Warszawa.
11. Reber A.S., Reber E.S., 2008, *Słownik psychologii*, Scholar, Warszawa.
12. Smid W., 2003, *Psychologia i socjologia zarządzania. Słownik terminów*, wyd. WSZiM, Sosnowiec.
13. Strojny J., 2007, *Kształtowanie postawy przedsiębiorczej – procesy socjalizacji i autokreacji* [w:] *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski (red.), FPiAKE, Warszawa.
14. Strojny J., 2009, *Zarządzanie przedsiębiorczością w małej i średniej firmie*, Oficyna Wydawnicza Politechnika Rzeszowska, Rzeszów.
15. Szacka B., 2003, *Wprowadzenie do socjologii*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
16. Tillmann K.J., 2005, *Teorie socjalizacji*, PWN, Warszawa.
17. Wasiluk A., 2009, *Nowoczesne podejście do zarządzania organizacjami*, Difin, Warszawa.

Entrepreneurship and academic education – an analysis of the research results among students of the Faculty of Management studying at full-time and first-degree studies in the Rzeszow University of Technology

The paper discusses aspects connected with entrepreneurship amongst university students. It underlines the influence of the culture and socialization while creating the entrepreneurial personality. The research aimed at measuring the level of entrepreneurial attributes among students of the Faculty of of Management. The study confirmed the relatively high level of entrepreneurial attitudes and behaviors among the research sample. The realization of assumed hypotheses allowed additional conclusions to be drawn.