



Elżbieta Turska

Uniwersytet Śląski
E-mail: elzbieta.turska@us.edu.pl

Marta Stasiła-Sieradzka

Uniwersytet Śląski
E-mail: marta@sieradzki.pl

Orientacja życiowa i typ partycypacji społecznej a gotowość do aktywności przedsiębiorczej w okresie wschodzącej dorosłości / *Life orientation and type of social participation and willingness to entrepreneurial activity in emerging adulthood*

Abstract

The article presents research on the relationship between life orientation and types of social participation of young people in emerging adulthood with declared readiness to entrepreneurial activity. The results indicated a greater willingness to entrepreneurship of men rather than women and of young people coming from families where one parent realizes the type of entrepreneurial career. Also, education in entrepreneurship proved to be an important motivating factor to take this form of professional activity in the future. In the surveyed group of people, the level of transitive orientation was significantly higher than the level of moratorium orientation. Transitive orientation proved to be higher among respondents whose parents work as entrepreneurs.

The obtained results confirmed significant, but weak relationship between transitive orientation and declared readiness to entrepreneurship. The greatest willingness to entrepreneurship declare people whose type of social participation is classified as assimilative, while the lowest – those with integrative type.

Keywords: readiness for entrepreneurship, moratorium orientation, transitive orientation, type of social participation, emerging adulthood

1. WPROWADZENIE

Podjęcie aktywności zawodowej to jedno z głównych zadań rozwojowych okresu wczesnej dorosłości, które warunkuje skuteczne funkcjonowania w roli człowieka dorosłego (Mortimer, Oesterle, Krüger, 2005). Satisfakcjonująca integracja z rynkiem pracy stanowi fundamentalny krok w procesie wkraczania w dorosłość, dający młodym ludziom szansę na niezależnienie się

od rodziny, opuszczenie domu rodzinnego, zawarcie związku małżeńskiego czy podjęcie decyzji o rodzicielstwie (Guerreiro, Abrantes, 2004; Szafraniec, 2011).

Obszar zawodowej aktywności człowieka jest jednym z tych obszarów, który w ostatnim czasie uległ i nadal ulega diametralnym zmianom. Zmiany te, szczególnie dla ludzi młodych, mają dwie konsekwencje – pozytywną i negatywną. Z jednej strony, ogromny rozwój różnorodnych form edukacji wraz z rosnącym zapotrzebowaniem rynku na dobrze wykształconych specjalistów powoduje, że młodzi ludzie mają szereg różnorodnych alternatyw zawodowych oraz niespotykane wcześniej możliwości wyboru własnej ścieżki rozwoju. Z drugiej strony – wydłużenie okresu edukacji, niestabilne, nieprzewidywalne warunki rynku pracy, coraz mniejsze szanse na znalezienie stałego zatrudnienia ograniczają ich możliwości na odniesienie powodzenia i zawodowego sukcesu.

Zmieniający się rynek wymaga dziś od jego uczestników przede wszystkim autonomii i samodzielności. Jednym z coraz bardziej oczekiwanych sposobów autonomicznego kreowania zawodowej kariery staje się podjęcie aktywności przedsiębiorczej.

2. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ MŁODYCH

Część badaczy odnosi przedsiębiorczość wyłącznie do osób, które samodzielnie uruchomiły własną działalność (Kołodziej, 2010; Schoon, Duckworth, 2012), część postrzega ją znacznie szerzej i definiuje jako podejmowanie i realizowanie nowych, innowacyjnych przedsięwzięć, co niekoniecznie związane jest z posiadaniem i prowadzeniem własnego przedsiębiorstwa, ale może przejawiać się w podejmowaniu roli zarządzającego inną firmą czy organizacją (Schumpeter, 1960).

Jednym z zasadniczych pytań stawianych w obszarze przedsiębiorczości jest pytanie o motywy jej podejmowania. W odniesieniu do ludzi młodych badania przedsiębiorczości polegają zwykle na rozpoznaniu zamiaru założenia w przyszłości własnej firmy. Ich wyniki pokazują, że zainteresowanie młodych tą formą zawodowej kariery w obecnej rzeczywistości nie jest duże, jednocześnie część autorów zwraca uwagę na pewien wzrost tego rodzaju aktywności, część natomiast wskazuje na wyraźny spadek w porównaniu do danych uzyskanych we wcześniejszych badaniach.

I tak, z danych raportu przygotowanego na podstawie badania Kapitał Ludzki (Jelonek, 2011) wynika, że znaczna część młodych ludzi (39%) rozważa podjęcie w przyszłości własnej działalności gospodarczej, choć jednocześnie istnieje spora grupa uczących się, którzy nie są przekonani o tym, czy chcieliby prowadzić swój biznes (33%), jak i tych, którzy twierdzą, że raczej nie zdecydują się na trud bycia przedsiębiorcą (28%).

Badanie losów absolwentów rocznika 2009/2010 przeprowadzone przez Biuro Karier Uniwersytetu Śląskiego pokazało, że w grupie uczestniczących w nim 635 respondentów - własną firmę prowadziło 25 osób (3,9%)¹. Autorzy badania zwracają

¹ *Badanie losów zawodowych absolwentów Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach*. Absolwenci 2009/2010. Raport opracowany w związku z realizacją Projektu UPGOW – Uniwersytet Part-

uwagę na niewielki wzrost samozatrudnienia w stosunku do poprzednich edycji badań – 3,1% w grupie absolwentów 2007/2008 oraz 3,7% w grupie absolwentów 2008/2009.

Z danych raportu opublikowanego w listopadzie 2012 roku przez Instytut Badawczy GFK Group i Amway, wynika, że w naszym kraju mamy do czynienia z wysoką, na tle innych krajów europejskich akceptacją przedsiębiorczości wśród młodzieży, jednocześnie jednak rzeczywisty stopień wykorzystania potencjału przedsiębiorczości jest stosunkowo niski. Aż 85% młodych Polaków przejawia pozytywną postawę w stosunku do samozatrudnienia, ponad połowa (54%) dodatkowo może sobie wyobrazić, że rozpoczyna pracę na własny rachunek, natomiast jedynie 6% dorosłych Polaków (wiek 15+) jest samozatrudnionych – ma własną działalność. Ta różnica pomiędzy potencjałem a odsetkiem pracujących na własny rachunek jest najwyższa w Europie.²

Istotne znaczenie dla podejmowania aktywności przedsiębiorczej przez ludzi młodych ma ich sytuacja rodzinna, głównie wysoki status społeczno-materiałny rodziny pochodzenia oraz wsparcie rodzicielskie (Blanchflower, Oswald, 1998), chociaż, jak wskazują inni badacze, do przedsiębiorczości może zmusić również trudna sytuacja materialna (Uusitalo, 2001; Shane, 2008). Ponadto prawdopodobieństwo samozatrudnienia przez dzieci w ich przyszłej zawodowej karierze wzrasta w rodzinach, gdzie rodzice (szczególnie ojciec) prezentują taki typ kariery (Uusitalo, 2001; Aldrich, Kim, 2007) i kształtują w dzieciach od wczesnych etapów ich rozwoju zainteresowania i kompetencje ważne w aktywności przedsiębiorczej.

Przytoczone wybrane badania gotowości do przedsiębiorczości ludzi młodych wskazują na szereg różnorodnych czynników istotnie związanych z tym rodzajem aktywności i zachęcają do monitorowania tego zjawiska na obecnym rynku pracy. Przedmiotem naszego zainteresowania oraz przeprowadzonych i zaprezentowanych w niniejszym artykule badań empirycznych jest próba rozpoznania związku gotowości do zachowań przedsiębiorczych ludzi młodych z przejawianą przez nich orientacją życiową oraz typem partycypacji społecznej w okresie tzw. wschodzącej dorosłości.

3. WSCHODZĄCA DOROSŁOŚĆ – NOWY OKRES ROZWOJOWY

Istota bycia dorosłym zasadza się na podjęciu zobowiązań w dwóch zasadniczych obszarach aktywności i trwaniu w ich realizacji pomimo fizycznych, społecznych czy psychologicznych przeszkód – jest to obszar funkcjonowania zawodowego i obszar funkcjonowania rodzinnego. Potencjał dorosłości – przeciwieństwo do poprzedniego okresu rozwojowego – tkwi nie tyle w umiejętności podejmowania wyzwań, co w realistycznym budowaniu wizji przyszłości, stawianiu celów ambitnych, ale możliwych do osiągnięcia i braniu odpowiedzialności za efekty swoich autonomicznych wyborów (Ziółkowska, 2005).

nerem Gospodarki Opartej na Wiedzy, współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Katowice: Uniwersytet Śląski, 2012.

2 <http://wiedza3g.pl/aktualnosci/item> (dostępne w dniu 20.01.2013).

Jednak dziś, głównie pod wpływem przemian społeczno-ekonomicznych dokonują się istotne przeobrażenia fazy młodości, powodujące, że młodzi ludzie nie podejmują właściwych dla ich wieku zadań rozwojowych. Zadania, które kiedyś przypadały na dwudzieste lata życia, przypadają na lata trzydzieste (Góral, Zagórska, 2006).

Odraczanie zobowiązań partnerskich, rodzinnych i rodzicielskich oraz wydłużanie okresu przygotowania zawodowego przesuwa w czasie moment stania się dorosłym. Obecnie zjawisko to stało się na tyle powszechne, że doprowadziło do prób wyróżnienia nowego odrębnego okresu rozwojowego znajdującego się pomiędzy adolescencją a wczesną dorosłością.

Jeffrey J. Arnett (2000; 2001) proponuje nazwać ten okres *emerging adulthood*, czyli „stająca się dorosłość” i określa jego ramy czasowe jako przypadające między 18. a 25.–29. rokiem życia. Okresu tego nie można, jego zdaniem, utożsamiać z późną adolescencją, ponieważ znacznie różni się od niej pod względem większej wolności od kontroli rodzicielskiej, a także bardziej niezależnych poszukiwań. Nie jest to też wczesna dorosłość, ponieważ termin ten zakłada, że pierwszy etap dorosłości został osiągnięty, podczas gdy większość młodych ludzi w wieku do 30. roku życia nie dokonała jeszcze wyborów związanych ze statusem dorosłości, zwłaszcza dotyczących zawarcia małżeństwa i podjęcia rodzicielstwa.

Arnett (2000) określa to jako subiektywną odrębność charakterystyczną dla tego okresu życia – młodzi czują się „pomiędzy” (*in-between*). Poszukiwania, które towarzyszą im w tym czasie, sprawiają, że jest to okres życia wyjątkowo intensywny i niestabilny.

Stająca się dorosłość stanowi okres wyjścia z zależności dzieciństwa, ale nieznaczne wejście w role życiowe o trwałej odpowiedzialności. Charakterystyczne cechy wschodzącej dorosłości to m.in.: brak wykrystalizowania poczucia tożsamości, wzmożone eksperymentowanie z rynkiem pracy, spiętrzenie zachowań ryzykownych przy jednoczesnym zapotrzebowaniu na wsparcie psychologiczne i instytucjonalne; bilansowanie własnego doświadczenia życiowego w wymiarze ponadnarodowym, transgranicznym i międzykulturowym; otwartość na nowe doświadczenia życiowe, kulturowe, pracy i przeżywania codzienności (Bańka, 2004).

Także w Polsce odraczanie wejścia w dorosłość wiąże się z przedłużającą się edukacją, późniejszym wkraczaniem na rynek pracy, późniejszym zawieraniem małżeństw i wydłużaniem się wieku młodych ludzi decydujących się na założenie rodziny (GUS, 2010; Szafranec, 2011). Zjawisko to stało się faktem i dotyczy coraz większej liczby młodych Polaków.

4. ORIENTACJE ŻYCIOWE I TYP PARTYCYPACJI SPOŁECZNEJ W OKRESIE WSCHODZĄCEJ DOROSŁOŚCI

Z faktu, że młodzi ludzie w okresie wschodzącej dorosłości znajdują się „pomiędzy” (*in-between*), wynika, że grupa ta nie jest jednorodna ze względu na miejsce zajmowane przez „wschodzących dorosłych” – można założyć, że część z nich

prezentuje zachowania bliższe adolescentom, część zaś bliższe dorosłym. W konsekwencji dla pierwszych młodość pozostaje okresem, w którym żyją „tu i teraz” korzystając z jej uroków, traktują ją jako moratorium - czas, w którym można korzystać z nadarzających się możliwości, gromadzić różne doświadczenia i testować siebie i otoczenie. Dla drugich natomiast młodość jest czasem przejścia do dorosłości, czasem, w którym nabywają niezbędne w całym dorosłym życiu umiejętności, czyli traktują ją jako tranzycję - czas, w którym głównym obowiązkiem jest przygotowanie się do wejścia w role osób dorosłych poprzez nabycie nowych umiejętności i poddanie się oczekiwaniom oraz obowiązkom nadanym przez otoczenie społeczne.

Mianowska (2008) zwraca uwagę, że o ile to możliwe, zachowania moratoryjne powinny być interpretowane jako poszukiwanie przez młodych ludzi własnej drogi życiowej, gdyż niektórzy w wyniku takich poszukiwań natrafiają na formę aktywności zgodną ze swoimi uzdolnieniami, której wcześniej nie brali pod uwagę. Jednocześnie wschodząca dorosłość to okres tranzycji, w którym powinny być wypełnione specyficzne zadania, nabyte kompetencje pozwalające na osiągnięcie dorosłości i przyjęcie roli pełnoprawnego członka społeczeństwa. W efekcie, zarówno moratorium, jak i tranzycja wiążą się z rozważaniem przez młodych ludzi różnych możliwości dotyczących własnej przyszłości, gdzie istotne miejsce zajmuje rodzaj planowanej aktywności zawodowej. Rodzi to interesujące pytanie badawcze o związek typu orientacji młodych ludzi znajdujących się w okresie wschodzącej dorosłości z gotowością do przedsiębiorczości jako jedną z oczekiwanych dziś przez rynek form zawodowej aktywności.

W poszukiwaniu odpowiedzi na to pytanie autorki niniejszego artykułu wykorzystywały koncepcję niemieckich psychologów – Hansa Merckensa, Dagmara Bergsa-Winkelsa oraz Heinza Reinders i Petra Butz (Reinders, Butz, 2001). Autorzy zakładają, że orientacja tranzytywna oraz orientacja moratoryjna stanowią dwa wymiary wyznaczające sposób udziału jednostki w życiu społecznym tworząc określony typ partycypacji społecznej.

Na podstawie wysokiego vs niskiego natężenia orientacji tranzytywnej oraz orientacji moratoryjnej, autorzy wyznaczyli cztery ścieżki rozwoju, na których mogą znaleźć się młodzi ludzie w okresie interesującej nas wyłaniającej się dorosłości. Ścieżki te określone zostały jako cztery typy partycypacji społecznej – typ integracyjny, asymilacyjny, segregacyjny i marginalizacyjny.

Typ asymilacyjny (niem. *Assimilation*) charakteryzuje osoby o silnej orientacji tranzytywnej i słabej orientacji moratoryjnej. Ścieżka ta wydaje się być najbardziej typowa rozwojowo dla osób znajdujących się w okresie wyłaniającej się dorosłości oraz zdaje się sprzyjać procesowi kształtowania się dorosłości.

Typ integracyjny (niem. *Integration*) dotyczy osób, które cechuje zarówno wysoki poziom orientacji tranzytywnej, jak i moratoryjnej. Z jednej strony młodzież, obierająca ten typ, dąży do zdobycia wykształcenia i nadal pozostaje w instytucjach edukacyjnych, z drugiej zaś – poszukuje alternatywy dla przyszłości, rozwijając własne style życia.

Typ marginalizacyjny (niem. *Marginalisierung*) charakteryzuje osoby, które cechuje niski poziom tak orientacji tranzytywnej, jak i moratoryjnej. Stosowana przez te osoby strategia nie pozwala im na rozwinięcie wystarczających zasobów w terażniejszości, dzięki którym mogliby skutecznie realizować i kształtować własną przyszłość, w tym przyszłość zawodową.

Typ segregacyjny (niem. *Segregation*) dotyczy osób, które charakteryzują się niskim poziomem orientacji tranzytywnej, ale wysokim moratoryjnej. Orientacja stosowana przez znajdujące się w tej grupie osoby pozwala na skuteczne radzenie sobie z zadaniami terażniejszości, natomiast zdecydowanie trudniej jest im radzić sobie z wyzwaniami przyszłości.

Okres „stającej się dorosłości” (*emerging adults*) to dla wszystkich młodych zarówno czas wypróbowywania różnych możliwości i szukania tego, co najlepsze dla siebie, jak i czas stopniowego podejmowania zobowiązań, rozpoznawania tego, „czego chcę”, po to, by podejmować niezależne decyzje celem kreowania przyszłego życia (Arnett,2000).

Obecne młode pokolenie wchodzące na rynek pracy doświadcza niezwykle różnorodnych możliwości planowania i realizowania swojego zawodowego życia, możliwości, jakich nie było przed okresem transformacji ustrojowej. Uwzględniając tę niespotykaną wcześniej wielość szans rozwoju zawodowego oraz niejednorodność okresu wczesnej dorosłości, we własnym modelu badawczym i w zrealizowanych badaniach empirycznych postawiono pytanie o gotowość młodych ludzi do przyszłej aktywności przedsiębiorczej.

Podjęto w nich próbę odpowiedzi na pytanie, czy młodzi ludzie, którzy traktują okres *emerging adults* jako tranzycję deklarują większą gotowość do zachowań przedsiębiorczych, w porównaniu do osób, które traktują ten okres rozwojowy jako moratorium.

5. PROBLEM BADAWCZY

Głównym celem badań było zweryfikowanie hipotezy o związku typu orientacji życiowej oraz typu partycypacji społecznej z deklarowaną gotowością do przedsiębiorczości młodych ludzi znajdujących się w okresie wschodzącej dorosłości. Podjęto w nich także próbę rozpoznania różnic w poziomie badanych zmiennych (orientacji życiowej, typów partycypacji społecznej oraz gotowości do przedsiębiorczości) w grupach wyróżnionych ze względu na płeć, przedsiębiorczość rodzinną oraz uczestniczenie w zajęciach z przedsiębiorczości. Zamierzenia badawcze sformułowano w postaci następujących pytań badawczych:

1. Czy występuje związek orientacji życiowych i typów partycypacji społecznej z gotowością do przedsiębiorczości ludzi młodych znajdujących się w okresie wschodzącej dorosłości?
2. Czy płeć, przedsiębiorczość rodzinna oraz uczestniczenie w zajęciach z przedsiębiorczości istotnie różnicują deklarowaną gotowość do przedsiębiorczości badanych młodych ludzi?

3. Czy płeć oraz przedsiębiorczość rodzinna istotnie różnicują orientacje życiowe i typy partycypacji społecznej w badanej grupie?

Pojęcie „gotowość do przedsiębiorczości” odnosi się do etapu poprzedzającego podjęcie działalności przedsiębiorczej, podkreśla kluczową rolę jednostki w tym procesie, jest pewnym zbiorem warunków, których wystąpienie zwiększa prawdopodobieństwo zaistnienia procesu przedsiębiorczości rozumianego jako prowadzenie własnej firmy.

Podejście to zasadniczo wpisuje się w nurt badań traktujących przedsiębiorczość jako wieloetapowy proces (por. Learned, 1992; Kuratko, Hodgetts, 2004), który rozpoczyna się od wystąpienia tzw. intencji przedsiębiorczej, a kończy podjęciem ostatecznej decyzji, by rozpocząć własną działalność.

W zaplanowanych i zrealizowanych przez nas badaniach interesowało nas to, w jaki sposób młodzi ludzie prezentujący odmienne typy orientacji oraz typy partycypacji społecznej są gotowi do przedsiębiorczości.

Badany przez nas konstrukt „gotowość do przedsiębiorczości” to efekt inspiracji propozycją Kurczewskiej (2013). Autorka we własnym modelu badawczym badała interakcje pomiędzy wybranymi czynnikami (postrzegane chęci, postrzegana wykonalność, skłonność do działania, doświadczenia przedsiębiorcze oraz edukacja) a intencją przedsiębiorczą.

Schemat Kurczewskiej (2013) w przyjętej przez nas metodologii badań zmodyfikowano w ten sposób, iż wszystkie wyróżnione przez autorkę czynniki wraz z intencją przedsiębiorczą zostały uznane za istotnie wspierające aktywność przedsiębiorczą. Uzasadnieniem dla integracji tych czynników jest odmienny cel badań, który został określony jako próba rozpoznania związku czynników wspierających przedsiębiorczość z typem orientacji oraz partycypacji społecznej w okresie wschodzącej dorosłości.

6. METODA

6.1. OSOBY BADANE

Grupa badana liczyła 305 osób, były to osoby znajdujące się w okresie wschodzącej dorosłości (śr. wieku 26 lat), studenci studiów stacjonarnych reprezentujący różne kierunki studiów na uczelniach wyższych województwa śląskiego. Kobiety stanowiły 56,4% badanej próby (n=172). W rodzinach badanych 28,9% ojców (n=88) oraz 20,7% matek (n=63) było przedsiębiorcami i prowadziło własne firmy. Badane osoby zapytano także o udział w zajęciach z zakresu przedsiębiorczości – deklarację takiego uczestnictwa złożyło 30,8% badanych (n=94). Badania zostały przeprowadzone w 2015 roku.

6.2. NARZĘDZIA BADAWCZE

Kwestionariusz Partycypacji Społecznej KPS-S2 w opracowaniu Rękosiewicz (2013)

Narzędzie to składa się z 20 pozycji tworzących dwie skale: (1) skalę OT – orientacji tranzytywnej, i (2) skalę OM – orientacji moratoryjnej. Pozycje przygotowano w formacie skali Likerta – każdemu stwierdzeniu przyporządkowanych jest pięć odpowiedzi: *zdecydowanie nie – raczej nie – trudno powiedzieć – raczej tak – zdecydowanie tak*. Osoba badana ma za zadanie ustosunkować się do każdego z 20 twierdzeń, wybierając jedną odpowiedź. Wynikiem jest średnia punktów uzyskana oddzielnie dla każdej z dwóch skal.

Dalszym rezultatem interpretacji wyników jest przyporządkowanie osoby badanej do jednego z czterech typów partycypacji społecznej.

W badaniu uzyskano zadowalające wskaźniki rzetelności alfa-Cronbacha: skala OM: .83., skala OT: .87 .

Kwestionariusz do diagnozy gotowości do przedsiębiorczości

W badaniach zastosowano kwestionariusz w opracowaniu Kurczewskiej (2013). Jak jednak wcześniej podkreślono, dokonano jego modyfikacji w ten sposób, iż zarówno intencja, jak i pozostałe czynniki, które autorka oryginalnego narzędzia traktuje jako predyktory przedsiębiorczości - w przyjętym przez nas modelu składają się na gotowość do przedsiębiorczości.

Kwestionariusz zbudowany jest w postaci stwierdzeń, do których respondenci ustosunkowują się za pomocą pięciostopniowej skali Likerta: *zdecydowanie zgadzam się(1) – raczej zgadzam się (2)– nie mam zdania (3)– raczej nie zgadzam się (4)– zdecydowanie nie zgadzam się(5)*. Im niższy wynik, tym większa gotowość do przedsiębiorczości.

Na gotowość do przedsiębiorczości składają się następujące wymiary:

1. Intencja przedsiębiorcza – dotyczy deklaracji założenia w przyszłości własnej działalności gospodarczej, przykładowe stwierdzenie: „*Zamierzam otworzyć własną firmę w przeciagu najbliższych trzech lat po ukończeniu studiów*”
2. Doświadczenie przedsiębiorcze – obejmuje diagnozę doświadczeń związanych z prowadzeniem własnej firmy, pomaganiem rodzinie w prowadzeniu działalności gospodarczej, obecności przedsiębiorcy w najbliższym otoczeniu respondenta, przykładowe stwierdzenie: „*Moja rodzina ma tradycje w prowadzeniu firmy*”
3. Postrzegana wykonalność – zastosowane w tym obszarze stwierdzenia odnoszą się do percepcji dostępnych zasobów, takich jak: wiedza, środki finansowe i wsparcie instytucjonalne oraz odnoszą się do poczucia własnej skuteczności, przykładowe stwierdzenie: „*Postrzegam siebie jako potencjalnego przedsiębiorcę*”.

4. Postrzegane chęci – zastosowane stwierdzenia odnoszą się do nastawienia jednostek i ich percepcji atrakcyjności działań przedsiębiorczych, dwa stwierdzenia dotyczą roli norm społecznych, przykładowe stwierdzenie: „*Bycie przedsiębiorcą jest stylem życia, który mi się podoba*”.
5. Skłonność do działania – jest gotowością do przejęcia kontroli nad działaniem, przykładowe stwierdzenie: „*Lepiej daję sobie radę w różnych sytuacjach, niż inne osoby*”.
6. Edukacja w zakresie przedsiębiorczości – obejmuje diagnozę przekonań respondentów wobec roli edukacji w podejmowaniu przedsiębiorczości, przykładowe stwierdzenie: „*Edukacja w zakresie przedsiębiorczości pomaga w życiu przedsiębiorczym i zakładaniu własnej firmy*”.

W badaniu uzyskano następujące wskaźniki rzetelności *alfa*-Cronbacha dla poszczególnych skal: Intencja przedsiębiorcza: .89, Doświadczenie przedsiębiorcze: .65, Postrzegana wykonalność: .55, Postrzegane chęci: .80, Skłonność do działania: .72, Edukacja w zakresie przedsiębiorczości: .77.

Na wykorzystanie przedstawionych narzędzi uzyskano zgodę ich autorów.

7. WYNIKI

7.1. RÓŻNICE MIĘDZYGRUPOWE W ZAKRESIE GOTOWOŚCI DO PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Analiza testem rangowym U Manna-Whitneya ($U=9100$; $p<.001$), wykazała, że deklarowana gotowość do przedsiębiorczości jest istotnie wyższa w grupie badanych młodych mężczyzn ($M=87,49$; $SD=19,1$) niż w grupie kobiet ($M=94,86$; $SD=20,4$).

Kolejne porównania pokazały, że istotne znaczenie dla gotowości do aktywności przedsiębiorczej badanych młodych ludzi ma przedsiębiorczość rodziców. Gotowość do przedsiębiorczości okazała się istotnie wyższa w grupie badanych, w rodzinach których ojciec jest osobą samozatrudnioną ($M=85,23$; $SD=19,2$; $U=7037$; $p<.001$) niż w grupie osób, w rodzinach których ojciec nie jest osobą samozatrudnioną ($M=94,25$; $SD=19,9$). Podobny wynik uzyskano w odniesieniu do matek – analiza testem rangowym U Manna-Whitneya ($U=7037$; $p<.001$) pokazała, że gotowość do przedsiębiorczości jest istotnie wyższa w grupie badanych, w rodzinie których matka jest osobą samozatrudnioną ($M=86,0$; $SD=21,4$) w porównaniu do grupy osób, w rodzinach których matka nie realizuje takiej formy zawodowej aktywności ($M=93,12$; $SD=19,6$).

Gotowość do przedsiębiorczości okazała się także wyższa w grupie badanych, którzy w trakcie swojej edukacji uczestniczyli w zajęciach z przedsiębiorczości ($M=87,69$; $SD=20,6$) niż w grupie osób, które nie uczestniczyły w tego typu zajęciach ($M=93,29$; $SD=19,7$). Analiza testem rangowym U Manna-Whitneya wykazała, że różnice między grupami są istotne statystycznie ($U=8436$; $p<.05$).

7.2. RÓŻNICE MIĘDZYGRUPOWE W ZAKRESIE ORIENTACJI ŻYCIOWEJ

Generalnie w badanej grupie poziom orientacji tranzytywnej (OT) okazał się wyższy ($M=37,9$, $SD=6,5$) niż poziom orientacji moratoryjnej (OM) ($M=28,6$, $SD=7,02$). Przeprowadzona analiza korelacji ρ Spearmana wskazała na słaby ujemny związek między orientacją tranzytywną a orientacją moratoryjną ($r_s = -.35$; $p < .01$). Korelacja ta jest silniejsza w grupie mężczyzn: $r_s = -.41$ ($p < .01$), niż w grupie kobiet, gdzie wyniosła: $r_s = -.31$ ($p < .01$).

Nie stwierdzono istotnych różnic w poziomie orientacji zarówno moratoryjnej, jak i tranzytywnej pomiędzy grupami badanych wyróżnionymi ze względu na płeć.

Porównania OM i OT pomiędzy grupami wyróżnionymi ze względu na przedsiębiorczość jednego z rodziców pokazały, iż jest to czynnik istotnie wspierający przyjmowaną orientację – poziom OT jest istotnie wyższy wśród badanych, w rodzinach których ojciec jest przedsiębiorcą ($M=39,79$; $SD=5,5$), w porównaniu do badanych, gdzie ojciec przedsiębiorcą nie jest ($M=37,12$; $SD=6,7$). Analiza testem rangowym U Manna-Whitneya wykazała, że różnice między grupami są istotne statystycznie ($U=9190$; $p < .001$). Podobnie poziom OT okazał się istotnie wyższy wśród badanych, w rodzinach których matka jest przedsiębiorcą ($M=39,74$; $SD=5,5$), w porównaniu do badanych, gdzie matka przedsiębiorcą nie jest ($M=37,41$; $SD=6,6$). Analiza testem rangowym U Manna-Whitneya wykazała, że różnice między grupami są istotne statystycznie ($U=9190$; $p < .001$).

7.3. TYP ORIENTACJI I TYP PARTYCYPACJI SPOŁECZNEJ A GOTOWOŚĆ DO PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Przeprowadzona analiza korelacji ρ Spearmana wskazała na istotny, ujemny, jednak słaby związek pomiędzy orientacją tranzytywną a deklarowaną gotowością do przedsiębiorczości ($r_s = -.19$; $p < .01$).

Wykorzystując wartość mediany dokonano następnie podziału badanej grupy na cztery typy partycypacji społecznej: marginalizacyjny, segregacyjny, asymilacyjny i integracyjny. W efekcie uzyskano następującą strukturę grupy:

1. Typ marginalizacyjny $N=74$ (24,3%)
2. Typ segregacyjny $N=93$ (30,5%)
3. Typ asymilacyjny $N=94$ (30,8%)
4. Typ integracyjny $N=44$ (14,4%)

Struktura ta wskazuje, że najmniejsza liczba osób prezentuje typ integracyjny, w dalszej kolejności jest to typ marginalizacyjny, natomiast największą, podobną reprezentację ze względu na liczebność uzyskały dwa pozostałe typy: segregacyjny i asymilacyjny. Najwyższą gotowość do przedsiębiorczości ($M=84,98$, $SD=21,15$) deklarują osoby o typie asymilacyjnym, najniższą natomiast osoby o typie integracyjnym ($M=95,05$, $SD=17,03$). Jednoczynnikowa analiza wariancji³ w planie dla grup niezależnych z poziomem gotowości do przedsiębiorczości jako zmienną za-

³ zostało spełnione założenie o homogeniczności wariancji

leżną wskazała na istotne różnice pomiędzy wyróżnionymi typami $F(3,301)=2,85$; $p<.05$. Porównania *post hoc* za pomocą testu Tukey'a potwierdziły istotne różnice pomiędzy grupą osób o typie asymilacyjnym oraz grupą osób o typie integracyjnym. Osoby o typie asymilacyjnym deklarują większą gotowość do przedsiębiorczości niż osoby prezentujące typ integracyjny. Różnice pomiędzy pozostałymi typami w zakresie gotowości do przedsiębiorczości nie okazały się istotne.

8. DYSKUSJA

Okres wschodzącej dorosłości to czas poszukiwania odpowiedzi na podstawowe pytania tożsamościowe: Kim jestem? Kim chcę być? Do czego dążę? Podstawowy mechanizm formowania się tożsamości zakłada sekwencyjne następowanie po sobie dwóch faz. Pierwsza z nich charakteryzuje się zaangażowaniem jednostki w eksplorację swojego otoczenia i eksperymentowanie z różnorodnymi rolami, stylami życia, sposobami myślenia i wzorami zachowania w konkretnych sytuacjach. W wyniku eksploracji jednostka uzyskuje szeroką wiedzę na temat samego siebie, czyli swoich mocnych i słabych stron w zależności od okoliczności, oczekiwań, marzeń, jak również na temat swojego otoczenia, czyli dostępnych stylów życia, możliwych ścieżek rozwoju edukacyjnego i zawodowego, ofert różnych zajęć itp. (Marcia, 1980).

Drugi etap formowania się tożsamości to podjęcie zobowiązań (*commitment making*) i dokonanie wyboru idei i/lub obszaru działania ważnego dla jednostki ze względu na jej osobiste potrzeby, aspiracje i plany życiowe. Ten etap charakterystyczny jest dla późnego okresu dorastania i wczesnej dorosłości.

Zrealizowane i przedstawione w niniejszym artykule badania opisują funkcjonowanie młodych ludzi w okresie wschodzącej dorosłości, przedstawiają związek przyjmowanej orientacji życiowej i typów partycypacji społecznej z deklarowaną gotowością do aktywności przedsiębiorczej w przyszłej karierze zawodowej.

Przeprowadzone analizy wskazały na większą gotowość do przedsiębiorczości badanych mężczyzn niż kobiet oraz młodych ludzi, wywodzących się z rodzin, gdzie jedno z rodziców realizuje typ kariery przedsiębiorcy, w porównaniu do osób, w rodzinach których ani ojciec ani matka nie są przedsiębiorcami. Także edukacja w zakresie przedsiębiorczości okazała się ważnym motywującym czynnikiem do podjęcia w przyszłości takiej formy zawodowej aktywności.

W badanej grupie istotnie wyższy okazał się poziom orientacji tranzytywnej, niż orientacji moratoryjnej, co wskazuje, że większa część młodych ludzi znajdujących się w okresie wschodzącej dorosłości nastawiona jest na dążenie do osiągnięcia celów ulokowanych w przyszłości, niż na realizowanie celów bieżących. Kobiety i mężczyźni nie różnią się istotnie przyjmowaną orientacją życiową. Podobnie, jak w odniesieniu do gotowości do przedsiębiorczości, orientacja tranzytywna okazała się istotnie wyższa wśród badanych, w rodzinach których jedno z rodziców jest przedsiębiorcą.

Uzyskane wyniki badań potwierdziły istotny, jednak słaby związek pomiędzy orientacją tranzytywną a deklarowaną gotowością do przedsiębiorczości. Nato-

miast w odniesieniu do typów partycypacji społecznej istotne różnice w gotowości do przedsiębiorczości stwierdzono pomiędzy typem asymilacyjnym i integracyjnym – większą gotowość deklarują osoby o typie asymilacyjnym, dla którego charakterystyczny jest wysoki poziom orientacji tranzytywnej i niski poziom orientacji moratoryjnej. Na podstawie tych wyników można założyć, że typ asymilacyjny jest typem partycypacji społecznej, który istotnie wspiera wkraczanie w dorosłość ludzi młodych (por. Rękosiewicz, 2014).

W badaniach nad przedsiębiorczością ważna jest ich wartość aplikacyjna. Ma to szczególne znaczenie w odniesieniu do ludzi młodych, ponieważ pozwala na przewidywanie, a następnie wspieranie zachowań przedsiębiorczych. Przeprowadzone badania przedstawiają nową perspektywę postrzegania przedsiębiorczości – wiąże ją ze specyfiką rozwoju młodych ludzi, z przyjmowaną przez nich orientacją życiową oraz typem partycypacji społecznej w okresie wschodzącej dorosłości.

Monitorowanie i wspomaganie wchodzenia ludzi młodych na rynek pracy nie może pomijać badania intencji związanych z przyjęciem przez nich roli przedsiębiorcy, jako jednego z możliwych sposobów funkcjonowania zawodowego. Podjęcie decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej jest końcowym etapem procesu wyzwania aktywności przedsiębiorczej. Poprzedzają go intencje, które z kolei kształtowane są przez szereg czynników wśród których ważne miejsce zajmuje najbliższa rodzina potencjalnego przedsiębiorcy. Uzyskane przez autorki wyniki skłaniają do stwierdzenia, iż przedsiębiorczość rodzica ma istotny związek z kształtowaniem się u „wschodzących dorosłych” postawy tranzytywnej, zorientowanej na realizację celów ulokowanych w przyszłości, w tym związanych z przygotowaniem się do pełnienia roli przedsiębiorcy. Także badania prowadzone przez Tomskiego (2014) na grupie studentów Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, wskazały na występowanie związku między poziomem samozatrudnienia wśród członków najbliższej rodziny a intencjami przedsiębiorczymi respondentów. Związek ten był jednak na tyle słaby, iż autor badań uznał jego rolę za marginalną i skłaniającą do poszukiwania kolejnych czynników wpływających na intencje przedsiębiorcze młodych Polaków.

Jednym z takich czynników uwzględnionych przez autorki, jest edukacja na rzecz przedsiębiorczości. Uzyskane wyniki podkreślają jej istotną rolę w gotowości do przedsiębiorczości oraz inspirują do dalszych poszukiwań badawczych. Dotychczas prowadzone w tym zakresie badania nie prowadzą do zbyt optymistycznych wniosków, zaledwie czterech na dziesięciu obywateli Unii Europejskiej twierdzi, że edukacja szkolna wyposażyła ich w umiejętności i wiedzę umożliwiającą podjęcie roli przedsiębiorcy (39%). Żaden z krajów wspólnoty nie osiągnął także poziomu odnotowanego dla tej wartości w Stanach Zjednoczonych i Chinach, gdzie ponad dwie trzecie respondentów uznało, że edukacja szkolna pomogła im rozwinąć postawy przedsiębiorcze (68%, 73%). Ponadto siedmiu na dziesięciu respondentów z USA i Chin twierdziło, iż to edukacja szkolna pozwoliła im lepiej zrozumieć rolę przedsiębiorców w społeczeństwie.⁴

4 Entrepreneurship in the EU and beyond, Analytical report, Flash Eurobarometer 283 – The Gallup Organization, 2010, http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_283_en.pdf (28.04.2016).

Badania gotowości do przedsiębiorczości ludzi młodych wymagają uwzględnienia wielu, poza przedstawionymi, czynników natury indywidualnej (postawy, wartości) oraz uwarunkowań środowiskowych (kierunek studiów, jakość edukacji na rzecz przedsiębiorczości, rodzaj działalności gospodarczej rodziców, status firmy rodzinnej). Jako nowe zjawisko na rynku pracy problem ten wymaga dalszego ciągłego i systematycznego monitorowania.

LITERATURA:

- Aldrich, H.E., Kim, P.F. (2007). A life course perspective on occupational inheritance: Self-employed parents and their children. In M.Ruef, M. Lounsbury (Eds.), *The sociology of entrepreneurship*, Vol.25, pp. 33–82. Amsterdam, the Netherlands: Elsevier.
- Arnett J.J. (2001). Conceptions of the transition to adulthood: perspectives from adolescence through midlife. *Journal of Adult Development*, 8 (2), 133-143.
- Arnett J.J. (2000). Emerging adulthood. A theory of development from the late teens through the twenties. *American Psychologist*, 55 (5), 469–480.
- Bańka, A. (2004). Rozwój i zastosowanie teorii psychologicznych we współczesnym doradztwie karier w kontekście integracji transkulturowej, [w:] K. Popiołek (red.), *Człowiek w społecznej przestrzeni pracy i bezrobocia (9-32)*, Katowice.
- Blanchflower D.G., Oswald, A.J. (1998). What makes an entrepreneur?, *Journal of Labor Economics*, 16(1), 26–60.
- Brzezińska, A., Szmidt, J. (2010). Przedsiębiorczość jako warunek udanego startu w dorosłość. W: Spindel Z. (red.) *Diaprezamus. Pakiet diagnostyczny – metodyczny wspierający proces orientacji zawodowej dzieci i młodzieży. Inspiracje i założenia teoretyczne*, s. 71–87. Sosnowiec: Wydawnictwo REMAR
- Góral M., Zagórska W. (2006), Fenomen wydłużania się moratorium psychospołecznego [w:] B. Bykowska, M. Szulc (red.), *Zagrożenia współczesnej młodzieży polskiej – w poszukiwaniu tożsamości...* (141–152). Gdańsk: Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego.
- Guerreiro M. das D., Abrantes P. (2004). Moving into adulthood in a southern European country: transitions in Portugal. *Portuguese Journal of Social Science*, 3 (3), 191–209.
- Jelonek M. (2011). *Studenci – przyszłe kadry polskiej gospodarki*. Publikacja elektroniczna dostępna na stronie www.bkl.parp.gov.pl
- Kołodziej, S. (2010). Determinanty i przejawy przedsiębiorczości polskiej młodzieży. W: Goszczyńska M., Górnik-Durose M. (red.), *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych*, s. 87–105. Warszawa: Difin.
- Kuratko, D.F., Hodgetts, R.M. (2004). *Entrepreneurships, Theory, Process, Practice*, 6th edition, Thomson South-Western, Stnford, CT.
- Kurczewska, A. (2013). Przedsiębiorczość jako proces współoddziaływania sposobności i intencji przedsiębiorczych. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Learned, K. E. (1992). What Happened Before the Organization? A Model of Organization Formation, *Entrepreneurships Theory and Practice*, 17(1), s. 39-48.
- Marcia, J. (1980). Ego identity development. W: J. Adelson (red.), *Handbook of adolescent psychology* (s. 159-187). New York: John Wiley.
- Mianowska, E. (2008). Strategie społecznego uczestnictwa młodzieży. Kraków: Impuls.
- Mortimer, J.T., Oesterle, S., Krüger, H. (2005). Age norms, institutional structures, and the timing of transition to adulthood. *Advances in Life Course Research*, 9, 175–203.
- Reinders H., Bergs-Winkels D., Butz P., Claßen G. (2001), Typologische Entwicklungswege Jugendlicher. Die horizontale Dimension sozialräumlicher Entfaltung [w:] J. Mansel, W. Schweins, M. Ulbrich-Herrmann (red.), *Zukunftsperspektiven Jugendlicher. Wirtschaftliche und soziale Entwicklungen als Herausforderung und Bedrohung für die Lebensplanung*, 200–216. München: Juventa Verlag.

- Reinders H., Butz P. (2001), Entwicklungswege Jugendlicher zwischen Transition und Moratorium. *Zeitschrift für Pädagogik*, 47, 913–928.
- Rękosiewicz M. (2013), Kwestionariusz partycypacji społecznej (KPS): Konstrukcja i analiza właściwości psychometrycznych. *Studia Psychologiczne*, 51 (3), 35–52.
- Rękosiewicz M. (2014). Orientacja życiowa i typ partycypacji społecznej w okresie adolescencji i wyłaniającej się dorosłości. *Kontekst edukacyjny. Psychologia Rozwojowa*, tom 19, 4, 73–85.
- Schoon, I., Duckworth, K. (2012). Who Becomes an Entrepreneur? Early Life Experiences as Predictors of Entrepreneurship. *Developmental Psychology*, 48(6), s. 1719–1726.
- Schumpeter, J. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: PWN.
- Shane, S. (2008). *The illusions of entrepreneurship: The costly myths that entrepreneurs, investors, and policy makers live by*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Szafranec, K. (2011). *Młodzi 2011*. Warszawa: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów.
- Uusitalo, R. (2001). Homo entrepreneurs? *Applied Economics*, 33, 1631–1638.
- Tomski, P. (2014). Rodzinna osnowa intencji przedsiębiorczych. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie* (Tom XV, Zeszyt 7), s.319-334.
- Ziółkowska, B. (2005). Okres wczesnej dorosłości. Jak rozpoznać potencjał młodych dorosłych? W: A.I. Brzezińska (red.), *Psychologiczne portrety człowieka*, s. 423–469. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.