

## 5. Fejezet

---

### – VÁLLALKOZÓI VONÁSOK 4. – VÁLLALKOZÓI ORIENTÁCIÓ

Jegyzetet készítette:  
Dr. habil Málovics Éva

#### TARTALOMJEGYZÉK

1. Vállalkozói orientáció .....	2
1.1 Innovativitás .....	3
1.2 Kockázatvállalás .....	4
1.3 Proaktivitás .....	6
Felhasznált irodalom .....	7

SZEGED, 2020

Jelen tananyag a Szegedi Tudományegyetemen  
készült az Európai Unió támogatásával.

Projekt azonosító: EFOP-3.4.3-16-2016-00014



SZÉCHENYI 2020

Európai Unió  
Európai Szociális  
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

## 1. VÁLLALKOZÓI ORIENTÁCIÓ

A vállalkozás pszichológia egyik fontos kategóriája a vállalkozói orientáció, mely eredetileg egy ötdimenziós fogalom volt. A vállalkozói orientáció 5 kulcsdimenziója a következő:

- hajlam az önálló cselekvésre (autonómítás),
- hajlandóság az innovációra
- a kockázatvállalásra,
- hajlam, hogy agresszívek legyünk a versenytársainkkal szemben (agresszív versengés)
- proaktivitás a piaci lehetőségekkel szemben (Lumpkin – Dess, 1996).

A vállalkozói orientáció fogalma jól összefoglalja a vállalkozói attitűd legfontosabb tényezőit. A tananyagban Miller háromdimenziós modelljét ismertetjük, aki a következőképpen írta le ezt a fogalmat:

### DEFINÍCIÓ

„A vállalkozói szervezetek elkötelezik magukat termékpiaci *innovációkban*, belevágnak *kockázatos* vállalkozásokba, és elsőként állnak elő *proaktív innovációkkal*, amikkel *odaüthetnek a versenytársaknak*”. (Miller 1983)

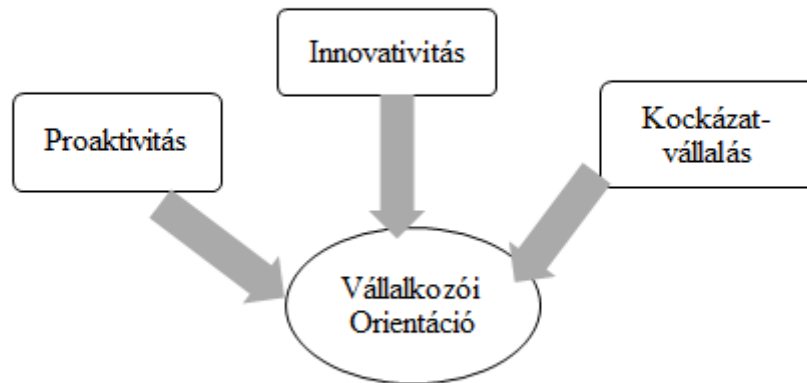
### FONTOS:

Ennek megfelelően, Miller (1983) 3 dimenziót használt a vállalkozói tevékenység leírásához és teszteléséhez:

- *az innovativitást,*
- *a kockázatvállalást*
- *és a proaktivitást.*

## 1. Ábra A vállalkozói orientáció dimenziói

### A 3 dimenziós vállalkozói orientációs modell



*Forrás: Saját szerkesztés Miller (1983) alapján*

#### 1.1 Innovativitás

Amint az első olvasóleckéből már tudjuk Schumpeter (1980) öröksége az innováció fogalmának hozzátársítása a vállalkozó személyiségéhez. Az innovációs képességet sok szerző a mai napig a legfontosabb vállalkozói jellemzőnek tartja.

Lumpkin és Dess a következőképpen fogalmazta meg szervezetekre vonatkoztatva az innovációt:

#### DEFINÍCIÓ

„Az innovativitás a szervezet hajlandóságát tükrözi, hogy elkötelezze magát új ötletek, *újdonságok, kísérletezés, és kreatív folyamatok* támogatása mellett, amelyek új termékekben, szolgáltatásokban vagy technológiai folyamatokban végződhetnek.”

(Lumpkin - Dess 1996, 142.o.)

Ezen definícióból is látszik, hogy az innovativitás a vállalat folyamatos fejlődéséhez vezet, azáltal, hogy egyre jobb és újabb módszerekkel, termékekkel áll elő a cég, vagy legalább erre törekszik.

*Schumpeter* (1980) úgy gondolta, hogy az innovációk esetén nem feltétlenül a találmányoknak van központi szerepük. A vállalkozók szerepe az, hogy *realizálják az innovációkat*, amihez nem feltétlen szükséges, hogy ezek konkrét találmányok legyenek, mert ennél is fontosabb, hogy *áttörjék a környezet ellenállását és a felbukkanó lehetőségekre fókuszáljanak*.

## 1.2 Kockázatvállalás

A kockázat a régi olasz *risicare* igéből származik, ami azt jelenti: *merni*. Ez azt is jelzi, hogy a kockázat mögött nem sorszerűség vagy éppen előre meghatározottság rejlik, hanem *aktív cselekvés, a választás lehetősége*. (Radnóti, 2014)

Faragó Klára (2008) a következőképpen fogalmaz:

### DEFINÍCIÓ

„...kockázatról akkor beszélünk, amikor bizonytalanságban vagyunk arra nézve, hogy mi fog bekövetkezni, és negatív következményekkel kell számolnunk.” (Radnóti, 2014)

Kindler szerint „*a kockázat a veszteség bizonytalansága*” (Radnóti, 2014)

A kutatók egyetértésre jutottak abban, hogy a következő típusú veszteségek léteznek:

- *pénzügyi,*
- *teljesítménybeli,*
- *fizikai,*
- *pszichológiai*
- *és társas.*

Renn a kockázatok hét féle megközelítését említi a kockázatról szóló könyvében, tananyagunkban ebből csak a *pszichológiai* megközelítéssel foglalkozunk, amely *szubjektivitás* szerepét hangsúlyozza a kockázatok természetének és mértékének megítélésében.

- Egyrészt arra fókuszál, hogy a legtöbb ember nem azt tartja optimális stratégiának, ahol a hasznosságokat maximalizálhatja, hanem ahol egy *elégséges nyereség mellett a nagyobb katasztrófákat elkerülheti*.
- Másrészt a kockázátészleléssel kapcsolatos tanulmányok szerint az *emberek igen sok hibát* követnek el a valószínűségi információkból való következtetés során Ezeket a hibákat részben a *bizonytalanság intuitív feldolgozási folyamata okozza*.
- Harmadrészt, a különböző egyének, illetve csoportok másképp észlelik és értékelik ugyanazt a kockázatot, és más jelentéssel ruházzák azt fel. Az emberek kockázátészlelése folyamatosan alakul az interakcióban, *társas és kommunikatív* folyamat. A kockázátészlelés folyamata *nem objektív*, a kockázat olyan tulajdonság, amit *bizonyos tárgyakhoz, tevékenységekhez, helyzetekhez az észlelési, tanulási és gondolkodási folyamatok során hozzárendelünk, hatással vannak rá az érzelmeink és a tömegkommunikáció*. (Radnóti, 2014)
- A kockázat észlelésének milyenségét nagymértékben befolyásolja az *önértékelés szintje*, az, hogy mennyire tartja magát a személy *kompetensnek*, hogyan értékeli saját képességeit a valószínűségi becslések terén. Akik bizonytalanok, és *nem tartják kompetensnek* magukat, általában *túlbecsülik* a kockázatot és túlságosan elővigyázatosak. Akik *jól informáltak, tapasztaltak* és önállónak tartják magukat, inkább *alábecsülik* a kockázatokat, mert nehezen tudják elképzelni a kontroll elvesztését a helyzet felett.
- A *dinamikus pszichológiai* nézőpontja szerint az emberek az őket személyesen érintő problémákat *egyedi eseteknek* tekintik. Tehát nem valószínűségeként szemlélik azokat, hanem *olyan veszélyként, ami arra utal, hogy elveszíthetik a kontrollt a negatív következmények bekövetkezése fölött*. E definíció a kockázatot *stressznek* tekinti. Ennek következménye, hogy ha a kockázat nem túl nagy, még pozitív jelleget is ölthet; illetve hogy a kockázat észlelését az befolyásolja, hogy a *személy mennyire érzi azt, hogy a veszéllyel meglévő képességei és erőforrásai*

*segítségével meg tud küzdeni.* A kockázatkezelés pszichológiai nézőpontból szorosan kapcsolódik a stresszről tanultakhoz valamint a reziliencia és salutogenezis fogalmához. (Radnóti, 2014)

A Szerb – Lukovszki (2013) a következő megállapításokat tette: a vállalkozói tulajdonságok egyik leglényegesebb tényezője *a kockázatvállalás és a kockázatok kezelése.* Ezen kívül a vállalkozók nem csak, hogy képesek szembenézni és kezelni a kockázatok fenyegetéseit, de tudatosan törekszenek *a kockázatok csökkentésére és megosztására is.*

Schumpeter a kockázatvállalást nem sorolta a vállalkozó fontosabb személyiségjegyei közé, azonban több empirikus kutatás ennek az ellenkezőjét bizonyította (Csizé et al., 2012), mégpedig azt, hogy a vállalkozókat az átlagosnál magasabb fokú kockázatvállalási hajlandóság jellemzi (Stewart et al., 1999). Shane és kutatótársai (2003) arra jutottak, hogy a vállalkozókat jellemezhetjük *alacsony, közepes és magas kockázatvállalási hajlandósággal is.* A fentiekből kitűnik, hogy a szakirodalomban a szerzők nem jutottak egységes álláspontra a témát illetően. Ennek a problémának egyik magyarázata az lehet, hogy könnyen összekeverjük a kockázatvállalást a magasabb önhatékonyságba vetett hittel, ugyanis *a vállalkozások tulajdonosai alacsonyabb kockázatúnak ítélnék meg olyan helyzeteket, amelyeket a népesség többi része, vagy akár a menedzserek magasabb kockázati besorolással illetnének* (Shane et al., 2003), tehát néhány kutatásban a kockázatok eltérő érzékelése okozhatja az ellentétes eredményeket.

### **1.3 Proaktivitás**

Az irodalomban a proaktivitást is a vállalkozói orientáció elengedhetetlen részének tartják, a lényege az „előregondolkodás”, ami az innovatív és befektetői tevékenységek fontos eleme. Miller (1983) szerint a vállalkozói szervezeteket úgy lehet leírni, mint amelyek *„először állnak elő proaktív innovációkkal”.*

Lumpkin és Dess (1996) szerint a proaktivitás az a folyamat, amely *előrelátást és cselekvést* céloz meg a jövőbeli szükségletek kielégítésére azért, hogy *új lehetőségeket keres, új termékeket vezet be és a márkát a versenytársai elé viszi.*

## FELHASZNÁLT IRODALOM

- Csite, A. – Luksander, A. – Mike, K. (2012): Az európai vállalkozó karaktere. *Vezetéstudomány*, 42, 2, 4–13. o.
- Lumpkin, G. T. – Dess, G. G. (1996): Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *Academy of Management Review*, 21, 1, 135-172. o.
- Miller, D. (1983): The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29, 770-791. o.
- Radnóti István A vállalkozói kockázatokhoz való viszonyulás közgazdasági főiskolai hallgatók és kisvállalkozók körében. [https://ppk.elte.hu/file/radnoti\\_istvan\\_disszertacio.pdf](https://ppk.elte.hu/file/radnoti_istvan_disszertacio.pdf)
- Schumpeter, J. A. (1980): *A gazdasági fejlődés elmélete*. KJK, Budapest.
- Shane, S. – Locke, E. A. – Collins, C. J. (2003): Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13. 2. 257–279. o.
- Stewart JR., W. H. – Watson, W. E. – Carland, Joann C. – Carland, James W. (1999): A proclivity for entrepreneurship: a comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing*, 14, 189–214. o.
- Szerb L. – Lukovszki L. (2013): Magyar egyetemi hallgatók vállalkozási attitűdjei és az attitűdöket befolyásoló tényezők elemzése a GUESSS-felmérés adatai. *Vezetéstudomány (Budapest Management Review)*, 44, 7/8, 30-40. o.