



Powszechna edukacja w zakresie przedsiębiorczości osobistej

Nauka przedsiębiorczości osobistej przekłada się na generowanie w społeczeństwie ludzi czynu, a więc mądrych, zaradnych i pożytecznych, a nie maruderów, osób zagubionych, gnuśnych i nieudaczników.

Autor

STRESZCZENIE

CEL NAUKOWY: Celem artykułu jest projekt przemodelowania dotychczasowego sposobu nauczania w szkołach ponadpodstawowych przedsiębiorczości w ogóle na przedsiębiorczość osobistą (zaradność życiową), która jest dopiero potem fundamentem każdej innej przedsiębiorczości (ekonomicznej, organizacyjnej, społecznej, politycznej itd.).

PROBLEM I METODY BADAWCZE: Problemem jest powszechnie dosyć niski poziom przedsiębiorczości osobistej uczniów i studentów, której nie uczą w szkołach ponadpodstawowych, a nawet na uniwersytetach. Takie osoby są potem mało zaradne w życiu, o czym świadczą przeprowadzone liczne ankiety, wywiady i obserwacje ich zachowań w życiu osobistym i zawodowym.

PROCES WYWODU: Uczniowie i studenci nie potrafią rozwiązywać swoich licznych problemów w okresie ich gwałtownego rozwoju fizycznego i psychicznego. Obecne programy nauczania przedsiębiorczości tylko w małym stopniu są nastawione na taką wiedzę. Nie posiadają one większych wartości praktycznych odpowiednich do wieku tych młodych ludzi.

WYNIKI ANALIZY NAUKOWEJ: W artykule autor stara się udowodnić, że dotychczasowy proces kształcenia w Polsce kompetencji miękkich związanych z przedsiębiorczością osobistą jest mało atrakcyjny oraz mało efektywny i nieskuteczny w życiu.

WNIOSKI, INNOWACJE, REKOMENDACJE: Autor zarysował w artykule projekt reformy programowej zmierzającej do nauczania młodych ludzi przedsiębiorczości osobistej i zaradności życiowej. W ślad za tym powstaje atrakcyjny poradnik-podręcznik pomagający rozwiązywać wiele problemów osobistych tych młodych ludzi. Projekt ten może być przedmiotem dalszej dyskusji programowej.

→ **SŁOWA KLUCZOWE:** **PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ, PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ OSOBISTA, ZARADNOŚĆ, AMBICJE, INICJATYWA, AKTYWNOŚĆ OSOBISTA**

ABSTRACT

Common Education in Personal Entrepreneurship as a Key Factor in Personal and Business Success

RESEARCH OBJECTIVE: The aim of the paper is to present a project in reconstructing contemporary education of entrepreneurship in high schools into education of personal entrepreneurship (resourcefulness) which is a key factor of any other entrepreneurship, e.g. economic, organizational, social, political etc.

THE RESEARCH PROBLEMS AND METHODS: The problem concerns a quite low level of personal entrepreneurship of pupils and students which is taught neither in high schools nor universities. Such people are not resourceful in further life which is proved by many surveys on their behaviours in personal and professional life.

THE PROCESS OF ARGUMENTATION: Pupils and students are not able to solve many problems when they grow up. Contemporary educational programs in entrepreneurship do not deliver such skills. They are not practical and they are not suitable to the age of listeners.

RESEARCH RESULTS: The analysis is focused on conclusions about the fact that contemporary education process in entrepreneurship is not sufficient and it is not enough to achieve success in common life.

CONCLUSIONS, INNOVATIONS, AND RECOMMENDATIONS: The author described the project of education reconstruction leading to teaching young people personal entrepreneurship and resourcefulness more efficiently than today. As a result of such work there will be a manual for students which will help to solve most of their life problems. This project can be discussed in the future as an education program for young people.

→ **KEYWORDS:** **ENTREPRENEURSHIP, PERSONAL ENTREPRENEURSHIP, RESOURCEFULNESS, AMBITION, INITIATIVE, PERSONAL ACTIVITY**

Wstęp

Przeglądając podstawy programowe oraz obowiązujące podręczniki z zakresu przedsiębiorczości dla szkół ponadgimnazjalnych, można być zdruzgotanym ich zawartością. Nasuwają się od razu bardzo liczne uwagi krytyczne i dyskusyjne, a mianowicie:

1. Młodzi uczniowie, do których przedmiot jest skierowany, mają w okresie gwałtownego i burzliwego rozwoju fizycznego i umysłowego zupełnie inne problemy do rozwiązania oraz potrzeby. W tym wieku w ogóle ich nie interesują makro-rodne zagadnienia, takie jak gospodarka rynkowa i jej instytucje, rola państwa w gospodarce rynkowej, miejsce obywatela w tej gospodarce, problemy ekonomiczne i polityczne państwa, rynek pracy czy światowe tendencje gospodarcze.

2. Dominujący w tych podręcznikach nacisk na makrosprawy (na które zupełnie nie mają wpływu), daleki od przeżywanych przez nich osobistych problemów (a nieraz i dramatów rozwojowych), zupełnie ich nie obchodzi, o czym świadczą liczne lekceważące opinie uczniów na temat tego przedmiotu. Twierdzą, że te zagadnienia absolutnie ich nie dotyczą, na takich lekcjach wieje nudą i beznadzieją, a kwestie te są dla nich zwykłym „zawracaniem głowy”.
3. W szalonym, burzliwym i przyśpieszonym okresie ich rozwoju fizycznego i psychicznego (15-18 lat) mają zupełnie inne, często ogromne problemy i rozterki z samymi sobą. Nie potrafią sobie poradzić z przeróżnymi problemami swojej psychiki, własnego zdrowia, zawieraniem przyjaźni, układaniem relacji w rodzinie i grupie uczniowskiej, pokonywaniem różnych przeszkód i trudności życiowych, rozwiązywaniem konfliktów domowych i towarzyskich, wyzwalaniem własnej kreatywności itp.
4. Zamiast serwowania szerokiej wiedzy makro- i mikroekonomicznej oraz wiedzy gospodarczej i politycznej potrzebne jest im w pierwszym rzędzie uczenie się przedsiębiorczości osobistej polegającej najpierw na poznawaniu samego siebie, a potem na wyzwalaniu rezerw i kształtowaniu własnego charakteru oraz głęboko ukrytego potencjału intelektualnego. I nie chodzi w tym zakresie tylko o zmiany kosmetyczne, ale o istotne zmiany systemowe i osobowościowe. Potrzebny jest wręcz Narodowy Program Ratunkowy polegający na kształtowaniu przedsiębiorczości osobistej ukierunkowanej na przyszły sukces życiowy i zawodowy. Chodzi o to, aby przygotować młodych ludzi do życia w taki sposób, by możliwie sami potrafili sobie radzić w istniejącej rzeczywistości, a także w czekających trudach życia osobistego i zawodowego.
5. Z powodu licznych błędów wychowawczych oraz braku wiedzy z zakresu przedsiębiorczości aktywność społeczna Polaków jest wielce ograniczona i niewystarczająca. Obserwując sposoby zachowań młodych ludzi w kontekście przedsiębiorczości osobistej, można mieć wiele obiekcyj i zastrzeżeń do ich życiowego przygotowania społecznego oraz aktywności życiowej. Dominuje dosyć powszechne wygodnictwo, konserwatyzm, bierność i obojętność, a ich aktywność przyjmuje w wielu przypadkach jedynie formę uzurpacji i roszczeniowości.

Podstawowymi metodami badania poglądów uczniów i studentów na temat przedsiębiorczości były liczne wywiady i ankiety, a także bezpośrednie obserwacje ich zachowań, zebrane na podstawie wieloletniej pracy autora w licznych szkołach i uczelniach wyższych. Pozwoliły one na w miarę wiarygodne sprecyzowanie ich opinii w tych kwestiach.

Bazując na przedstawionych powyżej, tylko syntetycznych uwagach i zastrzeżeniach dotyczących stanu edukacji młodych ludzi w zakresie przedsiębiorczości (a także ogólnie, dosyć słabej przedsiębiorczości Polaków), autor stawia sobie w opracowaniu kilka celów. Polegają one kolejno na:

1. Zaprezentowaniu wstępnego projektu zawartości pewnego rodzaju podręcznika lub poradnika przedsiębiorczości osobistej, możliwego do wykorzystania

- nie tylko przez uczniów szkół ponadpodstawowych, ale także przez absolutnie każdą osobę posiadającą aspiracje i ambicje zostania tzw. „człowiekiem sukcesu” (cel główny).
2. Możliwie precyzyjnym zdefiniowaniu pojęcia przedsiębiorczości osobistej, traktowanej jako pierwotny warunek sukcesu w jakiegokolwiek dziedzinie życia osobistego i zawodowego.
 3. Przedstawieniu procedury stawania się człowiekiem przedsiębiorczym w formie 20 możliwie prostych, a nawet uniwersalnych (dla uczniów, a także ludzi dorosłych) zasad dochodzenia do sukcesu w każdej dziedzinie ludzkiej działalności.
 4. Zaprezentowaniu takich zasad przedsiębiorczości osobistej, które skłaniają do rezygnacji z bierności, obojętności i wygodnictwa oraz zachęcają do większej inicjatywy i aktywności osobistej, a w konsekwencji przekładają się potem na przedsiębiorczość społeczną oraz ekonomiczną.

1. Przedsiębiorczość osobista jako źródło wszelkiej sprawnej działalności oraz pierwotny warunek sukcesu życiowego, w tym biznesowego

W literaturze istnieje wiele publikacji na temat przedsiębiorczości, ale większość koncentruje się na przedsiębiorczości ekonomicznej, utożsamianej z procesem powołania do życia i prowadzenia działalności gospodarczej. Prawie wcale, albo w bardzo małym stopniu, nie pisze się o przedsiębiorczości w ogóle, czyli o przedsiębiorczości osobistej (indywidualnej zaradności, rzutkości, operatywności) stanowiącej pierwotny i bezwzględny warunek każdego innego rodzaju działalności, zakończonej sukcesem. Przedsiębiorczość osobista, stanowiąca zbiór różnych pozytywnych cech charakteru człowieka, a zwłaszcza jego aktywizujących zachowań indywidualnych i grupowych, jest fundamentem każdej sprawnej działalności ludzkiej, w tym także gospodarczej. Bez pewnej dozy przedsiębiorczości osobistej sukces biznesowy, a nawet sukces w jakimkolwiek obszarze naszego życia, nie jest możliwy (Bieniok, 2016c).

Przedsiębiorczość osobista nie jest niestety pojęciem ścisłym, jednorodnym i łatwym do zdefiniowania. Trzeba zwrócić uwagę na jej wielowymiarowość, rekurencyjność i liczne uwarunkowania. Dlatego bliższego wyjaśnienia wymaga analiza semantyczna i znaczeniowa oraz zbadanie zawartości treściowej i rdzenia samego określenia „przedsiębiorczość”. W tym celu konieczne staje się rozłożenie tego słowa na czynniki pierwsze, składające się na to pojęcie oraz decydujące później o różnych rodzajach przedsiębiorczości.

Po raz pierwszy podjął się kiedyś tego zadania w literaturze polskiej Tadeusz Kotarbiński (1965) w *Traktacie o dobrej robocie*. Pisząc o przedsiębiorczości osobistej, stwierdził, że chodzi o

własną inicjatywę i aktywność (energiczność i pasję działania) polegającą na płynącym z naszego wnętrza samorzutnym kreowaniu zamierzeń oraz samorzutnym próbowaniu

ich realizacji, nie dopiero pod presją czyjegoś nakazu i nie dopiero wedle cudzego podszepu lub cudzej koncepcji.

Oczywiście inicjatywa i aktywność są rdzeniem każdej przedsiębiorczości, są to zatem warunki konieczne, choć naszym zdaniem niewystarczające do tego, aby być człowiekiem przedsiębiorczym. W szczególności nie określono tu wcześniej obszaru naszej przedsiębiorczej inicjatywy i aktywności, czyli nie sprecyzowano w ogóle celów podejmowanych działań, do których powinniśmy zdążyć. Dlatego czynimy próbę uzupełnienia tego dwuczynnikowego wyznacznika przedsiębiorczości dodatkowymi stymulatorami poprzedzającymi obie te cechy w postaci osobistych ambicji oraz planowania sposobów ich osiągnięcia. To przede wszystkim ambicje, czyli nasze aspiracje i pragnienia, powinny poprzedzać i wyznaczać potem obszar naszej inicjatywy oraz kierunek aktywności i wysiłków zmierzających do konkretnego celu wyłaniającego się właśnie z naszych ambicji. Wydaje się, że jest to konieczny, dodatkowy wyznacznik i azymut jakiegokolwiek przedsiębiorczości osobistej, a potem także przedsiębiorczości ekonomicznej, organizacyjnej, społecznej, politycznej itd.

Poza osobistymi ambicjami wyznaczającymi nasze aspiracje bardzo ważne jest również (jeszcze przed zainicjowaniem jakichkolwiek działań realizacyjnych) określenie planów, czyli sposobów ich osiągnięcia. Jest to istotne także dlatego, że niektóre ambicje mogą być zbyt wygórowane i zupełnie nierealne w stosunku do możliwości. Oczywiście muszą być między nimi związki odpowiedniości, kompatybilności oraz komplementarności. Związki pomiędzy ambicjami a naszymi aktualnymi i przyszłymi możliwościami powinny uwzględniać planowanie, które projektuje racjonalne sposoby osiągnięcia naszych ambicji oraz pragnień.

Na kanwie powyższych rozważań do kluczowych czynników stymulujących przedsiębiorczość osobistą (indywidualną zaradność) można, naszym zdaniem, kolejno zaliczyć (Bieniok, 2017):

- ambicje (pragnienia, marzenia, aspiracje, misja i wizja życia), wyznaczające potem kierunek i wektor, a w związku z tym priorytetowe cele życiowe naszych działań;
- plan określający szczegółowy sposób optymalnej realizacji ambicji;
- inicjatywę rozpoczynającą planowane działania zmierzające właśnie w tym kierunku i tym sposobem;
- aktywność (energiczność i pasję działania) w tym obszarze.

Istotą przedsiębiorczości osobistej (zaradności) jest konsekwentne i energiczne działanie na rzecz osiągnięcia konkretnych, racjonalnych celów wynikających właśnie z naszych ambicji. Potrzeba do tego wcześniejszej głębokiej autorefleksji oraz zdolności do podejmowania decyzji, a także zdecydowania, odwagi i determinacji w działaniach zmierzających do realizacji swoich aspiracji. Ambicje wymagają pewnych pozytywnych symulacji myślowych polegających na uświadomieniu sobie, kim chcielibyśmy być i co chcielibyśmy osiągnąć. Jest to jednak dopiero myślenie życzeniowe, czyli marzenia i postanowienia, które trzeba potem uruchomić, a więc wreszcie zainicjować oraz z determinacją, wytrwale, aktywnie i w skuteczny sposób realizować. Jest to w związku z tym

rodzaj zaangażowania dającego poczucie i przekonanie, że nie jesteśmy wiecznymi pechowcami i mamy wpływ na jakość naszego życia. Ewentualne sytuacje stresujące i porażki powinniśmy traktować jako okazje do jeszcze większej aktywności oraz do zmian dotychczasowego stylu życia i rozwoju samego siebie. W. Churchill (2013) mówi na ten temat, że osoby przedsiębiorcze to tacy ludzie, którzy przechodzą od porażki do porażki bez utraty entuzjazmu.

Ambicje, które stanowią fundament wszelkiej przedsiębiorczości osobistej, wymagają postawienia sobie na początku (możliwie jak najwcześniej w życiu) następujących pytań:

1. Jakie są moje marzenia na miarę posiadanych mocnych stron osobowości?
2. Jaka jest moja misja życiowa do spełnienia?
3. Kim chciałbym praktycznie w życiu zostać?
4. Jakie cele chciałbym w związku z tym rzeczywiście, realnie osiągnąć?
5. Co powinienem konkretnie zacząć zrobić, aby to urzeczywistnić?

Jeśli nie odpowiemy sobie na te fundamentalne pytania, nasze działania będą chaotyczne, rozproszone i nieukierunkowane na jasne, konkretne cele, jak w przysłowiu: „Kto nie wie dokąd idzie, znajdzie gdzie indziej”.

Takich pytań nie stawia sobie w ogóle osoba uważająca się za nieszczęśliwą i mało przedsiębiorczą. Ona nawet w dorosłym życiu nad tym się nie zastanawia. Dlatego człowiek nieprzedsiębiorczy, czyli niezaradny, nieudolny, leniwy, bierny, flegmatyczny, bojaźliwy i nieaktywny, skazany jest na porażki albo na jako taką wegetację. Twierdzi, że „tak musi być, albo że tak chce Bóg” (nasuwa się w tym momencie myślenie typowego nieudacznika: „Jak żeś mnie Panie Boże stworzył, tak mnie masz”). Porażki biernie przyjmuje i akceptuje, a poza tym nic nie robi, aby je korygować oraz ich unikać. Takie osoby łatwo ulegają pokusie pustego i wygodnego życia, które jest sprzeczne z podstawowymi atrybutami przedsiębiorczości decydującymi potem o sukcesach.

Drugim etapem przedsiębiorczego realizowania swoich ambicji powinno być opracowanie możliwie najlepszego i najskuteczniejszego planu określającego sposób ich osiągnięcia. Trzeba to robić z uwzględnieniem obecnych, a także przyszłych możliwości realizacyjnych, które przecież mogą ulec zmianie, zwłaszcza w odniesieniu do ambicji długookresowych. W związku z tym określenie najlepszego planu, czyli sposobu realizacji swoich ambicji, powinno polegać na:

1. Zestawieniu możliwie wielu sposobów realizacyjnych poprzez czytanie literatury na ten temat, obserwowanie zachowań i wzorowanie się na lepszych od siebie, pytanie osób kompetentnych i konsultowanie się z nimi, zorganizowanie burzy mózgów, dokonywanie różnych prób i doświadczeń itp.
2. Dokonaniu wyboru sposobu najlepszego, stosownie do aktualnych oraz przyszłych możliwości.
3. Podjęciu stanowczych i konkretnych decyzji realizacyjnych sformalizowanych w postaci konkretnego planu działania.

Kolejnym etapem kreowania i budowania w sobie przedsiębiorczości osobistej jest inicjatywa. Polega ona na uczynieniu co najmniej pierwszego kroku w kierunku podjęcia

procesu realizacyjnego, a później konsekwentnego finalizowania swoich ambicji i aspiracji. Ponieważ każdy początek jest trudny, należy w tym celu postawić sobie w tym momencie życia następujące pytania i zadania:

1. Od czego zacząć i jak to zrobić?
2. Kiedy możliwie jak najwcześniej (w jakim najbliższym, konkretnym terminie zapisanym w kalendarzu lub nad biurkiem, albo w miejscu, w którym najczęściej przebywasz) należy rozpocząć te działania?
3. Wreszcie bez ciągłego odkładania wystartować, czyli podjąć wysiłek, aby w ogóle rozpocząć pierwszy etap procesu realizacyjnego.

Bardzo wiele osób leniwych i nieudacznych ulega w takim momencie zwodniczej i obiecującej pokusie odkładania tego wszystkiego na potem. Ciągłe narzekają, marudzą oraz wymyślają różne wymówki i przeszkody. Bojąc się wysiłku, ustalają na ogół odległe terminy rozpoczęcia np. procesu odchudzania się, rzucenia palenia, rozpoczęcia kursu języka obcego, wykonania jakiejś pracy itp. Jest to jednak pierwszy krok do ociągania się, gry na zwłokę i kunktacji, który może się okazać katastrofalny w budowaniu swojego lepszego życia. Nieudacznicy wierzą wyłącznie w szczęśliwy los, który może im się przytrafić, a nie w swoje siły i możliwości. Boją się wysiłku, który trzeba by uruchomić w procesie stawania się lepszym człowiekiem. Wymaga to dużo motywacji, determinacji oraz siły woli.

Także czwarty czynnik przedsiębiorczości osobistej, jakim jest ciągła, wytrwała aktywność, musi być znaczącą siłą motoryczną każdego skutecznego działania ukierunkowanego na sukces. Bez niej nasze życie będzie jałowe i niespełnione, nawet w przypadku najlepszych ambicji, aspiracji i marzeń o lepszym życiu. Ale co zrobić, aby z pasją, ochotą i pełną energią realizować swoje ambicje i cele życiowe? Nie jest to proste we współczesnym życiu, pełnym dobrobytu, pokus i atrakcyjnych rozrywek generujących tęsknotę za nicnierobieniem. Dlatego warto tu przypomnieć słowa Ralpha Waldo Emersona (2015), że żadna rzecz nie została osiągnięta bez entuzjazmu. Nawet jeśli człowiek zajmuje się zamiataniem ulic, powinien to robić z entuzjazmem, tak jak wykonywał swoją pracę Michał Anioł, kiedy malował wspaniałe obrazy, Beethoven i Chopin, gdy komponowali muzykę, albo Szekspir, gdy pisał poezje. W żadnym działaniu nic nie jest tak ważne jak pasja, entuzjazm i energiczność. Bez względu na to, co chcemy robić ze swoim życiem, musimy mieć pasję i entuzjazm, ponieważ przysłowie polskie powiada, że „bez ochoty, niespore roboty”.

Trzeba wiedzieć, że żaden sukces nie przychodzi tak od razu, nawet jeśli bardzo się wysilamy i działamy z pasją. Najczęściej napotykamy różnego typu problemy, trudności, niepowodzenia i porażki. Tymczasem porażki są normalnym zjawiskiem wpisanym w każdy proces zmieniania czegoś, co jest, na coś lepszego. Niestety, najczęściej nie wiemy o tym, że żaden sukces nie pojawia się bez porażek. Dlatego porażki często zniechęcają do dalszej działalności. Bywa tak, że po porażce lub po kilku nawet drobnych niepowodzeniach doznajemy umysłowej paniki, która całkowicie wyklucza dalsze próby racjonalizacji swojego dotychczasowego życia. Dlatego niepowodzeń nie należy się obawiać, lecz je mądrze wykorzystywać w celu zmiany sposobów nieskutecznych na inne, znacznie lepsze.

Aby się zmobilizować do działalności pełnej pasji, entuzjazmu i nieograniczonej energii, warto w tym momencie podjąć próbę wizualizacji, czyli wyobrażenia sobie przyszłej radości ze zrealizowania swoich przyszłych marzeń oraz stanu szczęścia, jakiego byśmy doświadczyli, gdyby nam się udało to osiągnąć. Można w celu zaktywizowania się do działania ustanowić i wyznaczyć pewne nagrody i przyjemności, które sobie zafundujemy w razie ochoczego zmobilizowania się do wytrwałych i podejmowanych z radością wysiłków i obowiązków. Dlatego inicjatywa i aktywność wymagają znacznej dawki motywacji i siły woli, której niestety brak ludziom niezaradnym i leniwym. Jej istotą jest pełna mobilizacja nie tylko w kierunku określenia swoich ambicji, ale także wszystkich sił w dążeniu do realizacji tych aspiracji i planów. Tadeusz Kotarbiński (1965) mówi na temat motywacji, że

chodzi o to, by człowiek robił ochoczo to, co robić musi; by tego, co robić musi nie robił tylko dlatego, że musi; by w robieniu tego co musi, znalazł upodobanie i dzięki temu pracę swą usprawniał wielokrotnie, okazując hojność w oddawaniu się jej.

Warto w momencie ogarniającego nas lenistwa i nicnierobienia skorzystać także z mobilizujących słów Świętego Tomasza, który w takich momentach modlił się: „Panie Boże, pozwól, aby mi się tak chciało, jak mi się nie chce, bo szatański grzech lenistwa, gnuśności i zaniebdania jest źródłem wszelkiego zła, ludzkiej niegodziwości i porażek życiowych”. Tego rodzaju ochocza, wewnętrzna mobilizacja musi być sednem przedsiębiorczości osobistej, a zwłaszcza każdej inicjatywy i aktywności. Podkreśla to kilkakrotnie także Jan Paweł II, mówiąc, że „musicie od siebie wymagać, nawet gdyby inni od was tego nie wymagali”. Pisząc o motywacji, warto także podkreślić, że jeśli będziesz naprawdę chciał być lepszym człowiekiem, znajdziesz na to sposób, a jeśli nie chce ci się – znajdziesz zawsze powód, aby tego nie robić.

Gdyby udało się określić jednym zdaniem (a jest to bardzo trudne i ryzykowne), co decyduje o przedsiębiorczości osobistej, a w konsekwencji o życiowym sukcesie, to wskazalibyśmy przede wszystkim na zasadę „obowiązki plus” (Bieniok, 2016a). Chodzi w niej nie tyle o to, aby więcej godzin poświęcać na pracę, ile o świadczenie w procesie realizowania każdego obowiązku, zawsze bezinteresownie, pewnej wartości dodanej („plus”), wykraczającej ponad oczekiwania innych osób. W ten sposób dajemy w tym samym czasie to samo, a nawet więcej niż wtedy, gdybyśmy pracowali dłużej. Nie chodzi przecież tylko o to, aby pracować dłużej i ciężiej, ale o to, by pracować lepiej i mądrzej, czyli chodzi o to, aby w wyższym stopniu zaspokajać oczekiwania i potrzeby pracodawcy, czy w ogóle naszych bliźnich. Mówiąc o zasadzie „obowiązki plus”, warto podkreślić, że w procesie oceny pracowników japońskich nie poprzestaje się na badaniu stopnia wykonania przez nich obowiązków, ale analizuje się przede wszystkim to, co pracownik daje firmie dodatkowo (Bieniok, 2016b).

Najlepiej abyśmy, w ramach realizacji zasady „obowiązki plus”, sami z własnej woli zawsze robili pewne rzeczy, których nikt wcześniej od nas nie oczekiwał i które zupełnie nie mieszczą się w naszych obowiązkach czy powinnościach. Czyniąc to, wywołujemy

zadowolenie, radość, a nawet zaskoczenie osób, które się tego nie spodziewały. Nie trzeba dodawać, że widząc zdziwienie i radość innych, również i my doświadczamy przy okazji zadowolenia i szczęścia.

Zasadę „obowiązki plus” stosują przedsiębiorczy ludzie sukcesu na każdym kroku, czyli nie tylko w pracy zawodowej. Wysiłają swoją inwencję twórczą, motywację i aktywność, aby dawać z siebie zawsze więcej od stawianych im obowiązków i oczekiwań. Robią to dosłownie wszędzie, to jest w domu, na ulicy, w szkole, wśród przyjaciół, no i oczywiście w miejscu pracy. Nie potrafią przejść obok zła, znieczulicy i bylejakości obojętnie. Jest to wielka, chociaż w końcu oczywista tajemnica ich sukcesu życiowego. Kto tej zasady nie stosuje w pracy, w domu, w szkole, w rodzinie, w swojej najbliższej społeczności oraz w ogóle w życiu, nigdy sukcesu nie osiągnie.

W przypadku zarządzania biznesem zasada „obowiązki plus” sprowadza się do dawania współpracownikom i klientom zawsze więcej od tego, czego oczekują. W odniesieniu do klientów zasada ta polega na wyprzedzaniu i możliwie najlepszym zaspokajaniu ich potrzeb oraz pragnień. Takie podejście biznesowe wymusza innowacyjność produktową, technologiczną, zarządczą i marketingową polegającą na przewidywaniu i wyprzedzaniu potrzeb rynkowych. W ramach zasady „obowiązki plus” mieści się także lepsze traktowanie klientów od tego, czego się od nas spodziewali.

Człowiek przedsiębiorczy zawsze próbuje wykorzystywać nadarzające się, większe lub mniejsze szanse i okazje. A przecież każdy ma ich w życiu bardzo wiele, chociaż mało kto je dostrzega, a jeszcze mniej osób podejmuje próby ich wykorzystania. Tak samo dzieje się w biznesie. Przedsiębiorczy biznesmeni ciągle wypatruje okazji biznesowych, aby je mądrze zdyskontować, nie tylko dla dobra swojej firmy, ale również dla własnych pracowników, klientów i otaczającej społeczności.

2. Wstępna koncepcja zawartości pewnego rodzaju poradnika-podręcznika przedsiębiorczości osobistej (na razie pod roboczym tytułem *Dwadzieścia zasad przedsiębiorczości osobistej dla każdego, czyli jak osiągnąć sukces w życiu*)

Podejmując w tym momencie inicjatywę napisania i wydania przedmiotowego poradnika-podręcznika, nie można pominąć merytorycznych rozważań dotyczących szczegółowych treści takiego opracowania. Każde projektowane zagadnienie książki powinno być głęboko przemyślane i uzasadnione. Poza tym powinna to być publikacja interesująca i wyjątkowo atrakcyjna, a przy tym zwięzła, a jednocześnie skłaniająca nie tylko do przemyśleń, ale również stymulująca do jej wykorzystania w życiu. Dlatego takie zadanie jest dla autora niesłychanie trudne, wyjątkowo wymagające i wręcz niewykonalne.

Wiadomo, że każdy człowiek chce być szczęśliwy, mądry, bogaty i pod każdym względem w życiu spełniony. W dodatku każdemu chodzi o to, aby swoje ambicje, pragnienia i aspiracje zmierzające do osiągnięcia sukcesu zrealizować jak najmniejszym kosztem i wysiłkiem. Jak wobec tego w jednym opracowaniu zaprezentować „przepis” na

ureczywistnienie takich szerokich i wymagających oczekiwań? Na pierwszy rzut oka jest to zadanie wręcz nie do wykonania w jednym poradniku. Aby jednak temu sprostać, książka powinna zawierać mnóstwo pouczających przykładów, anegdot, przysłów i powiedzonek. Postaramy się także uciec od trudnego i przesadnie „mądrego” języka oraz czasami niezrozumiałego bełkotu pseudonaukowego. Tekst powinien być przyjazny, dobroczynny, inspirujący i pożyteczny dla każdego. W celu uatrakcyjnienia treści przewiduje się zamieszczenie w opracowaniu także wielu rysunków humorystycznych.

Po bardzo długich, głębokich i wnikliwych przemyśleniach całego zadania opracowano najpierw wstępną listę oczekiwań potencjalnego odbiorcy i czytelnika. Konsultowano je z uczniami, studentami. Dopiero na tej podstawie zaprojektowano kilka wersji jego zawartości. Jedną z nich, najbardziej obiecującą i uwzględniającą większość podstawowych oczekiwań odbiorców, mogłaby być w warstwie merytorycznej następująca:

Wstęp określający cele oraz adresata książki i sposób spełnienia jego oczekiwań.

Część I. Przedsiębiorczość jako sekret oraz droga do sukcesu życiowego i zawodowego.

1. Test otwarcia pozwalający określić poziom aktualnej przedsiębiorczości osobistej każdego czytelnika oraz jego szanse na sukces przy obecnym stylu życia.
2. Zdefiniowanie pojęcia przedsiębiorczości osobistej, a także jej znaczenia w procesie kreowania sukcesu życiowego.

Część II. Główne zasady przedsiębiorczości osobistej prowadzące do sukcesu życiowego, a wśród nich w kolejności:

1. Zasada ciągłej troski o pełne zdrowie ciała i duszy (bo bez nich nie ma się jakichkolwiek szans na szczęście i sukces w życiu).
2. Zasada marzeń i przekształcania ich w misję życiową (czyli o tym, że życie jest takie, jak Twoje myśli i marzenia, a w związku z tym o Twoich priorytetach i celach na całe życie).
3. Zasada planowania (czyli o tym, jak uniknąć życiowego chaosu i mądrze żyć według planów).
4. Zasada życia przyszłością (czyli oceniania i realizowania wszystkiego, czego się teraz podejmujesz, w kategoriach przyszłych korzyści, a nie tylko teraźniejszych, hedonistycznych przyjemności).
5. Zasada wykonywania „obowiązków plus” (czyli dawania z siebie zawsze bezinteresownie więcej, niż otrzymujesz).
6. Zasada realizowania wszystkiego z pasją i entuzjazmem (czyli „Komu nic nie jest za trudne, temu wszystko się udaje”).
7. Zasada poprawy skuteczności działania (czyli wykonywania najpierw obowiązków, a dopiero potem czerpania przyjemności).
8. Zasada 20/80 (aby nigdy nie brakowało nam czasu na sprawy najważniejsze).
9. Zasada ciągłego ładowania swojego akumulatora wiedzy i mądrości (ponieważ mądrym się człowiek nie rodzi, ale staje).
10. Zasada bezustannego samodoskonalenia swojego życia (czyli o tym, jak być kreatywnym i innowacyjnym w swoim postępowaniu).

11. Zasada bycia dobrym dla wszystkich (w myśl przysłowia „Nie czyń drugiemu co Tobie niemiłe”).
12. Zasada osiągania kompromisów, czyli złotego środka w relacjach z innymi.
13. Zasada samodyscypliny, czyli robienia wszystkiego najlepiej przedtem niż potem.
14. Zasada pokonywania przeszkód i trudności (a więc pamiętania o tym, że nie byłoby sukcesów, gdyby nie było porażek).
15. Zasada walki z lenistwem i własnymi słabościami (czyli co robić, aby nam się chciało chcieć).
16. Zasada zdobywania mądrych przyjaciół oraz unikania ludzi toksycznych i smutaków (aby sobie wzajemnie pomagać oraz wymieniać się dobrocią i mądrością).
17. Zasada pogody ducha, czyli walki ze stresem, smutkiem, depresją i pesymizmem, a więc śmiania się ze wszystkiego i do wszystkich.
18. Zasada wyrażania wdzięczności i podziękowań za każdą najmniejszą dobroć ze strony innych.
19. Zasada bogacenia się (czyli zdobywania pieniędzy, a także oszczędzania i ich mądrego wydawania).
20. Zasada kreowania pełnego dobrostanu, czyli szczęścia i zadowolenia, zarówno z dużych, jak i z małych sukcesów (w połączeniu z minitestem własnego szczęścia osobistego).

Część III: Krótkie życiorysy kilku osób przedsiębiorczych (znanych biznesmenów, sportowców, ludzi sztuki i naukowców).

Oczywiście w życiu każdego z nas zawsze pojawia się bardzo wiele innych rozterek, problemów i kłopotów, którym trudno sprostać i które samemu niełatwo rozwiązać. Tym niemniej większość spraw wyżej wymienionych uzyskała znaczącą przychylność młodych ludzi zainteresowanych szukaniem „recept” na szczęście i sukces w życiu. Można nad tym dyskutować w nieskończoność, chociaż wydaje się, że określone powyżej propozycje i rozwiązania wychodzą naprzeciw większości oczekiwań młodych ludzi (choć nie tylko ich). W tym momencie zwracamy również uwagę na pewnego rodzaju uniwersalność tych zasad, które mogą pomóc w życiu absolutnie każdego z nas.

Niniejsze opracowanie musimy niestety zakończyć nieco pesymistycznym wnioskiem, ale i nadzieją. Pragniemy silnie podkreślić, że sednem i sekretem przedsiębiorczości osobistej jest głównie dawanie siebie, czyli robienie w pewnym sensie dobrych uczynków, a więc zaspokajanie potrzeb innych ludzi. Przykro stwierdzić, że młodzi ludzie, w większości zapatrzeni w swoje zabawki elektroniczne i przebywający w świecie wirtualnym, są bardziej nastawieni na branie i otrzymywanie niż na dawanie. Bezustanne bawienie się tymi zabawkami załania im realny świat zewnętrzny, którego potrzeb nie dostrzegają, a nawet nie rozumieją. Jeśli już, to dominuje w ich zachowaniach niestety hedonizm, roszczeniowość, a nawet egoizm, a nie altruizm zmierzający do służenia innym ludziom. Dlatego powszechna edukacja w zakresie przedsiębiorczości osobistej jest dzisiaj tak ważna i potrzebna. Powinna dotyczyć zresztą nie tylko młodych ludzi,

ale wszystkich, którzy pragną w życiu sukcesu i spełnienia, prowadzącego do szczęścia osobistego.

BIBLIOGRAFIA

- Bieniok, H. (2016a). *Zarządzanie biznesem i samym sobą*. Warszawa: Difin.
- Bieniok, H. (2016b). Istota przedsiębiorczości osobistej w kontekście zarządzania samym sobą. W: M. Kosała, M. Urbaniec i A. Żur (red.), *Współczesne dylematy badań nad przedsiębiorczością*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny.
- Bieniok, H. (2016c). *Przedsiębiorczość i innowacyjność źródłem sukcesu osobistego i firmy*. Katowice: Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Bieniok, H. (2017). Rola przedsiębiorczości osobistej oraz zarządzania samym sobą w kreowaniu sprawnego przywództwa. W: P. Cabała i M. Tyrańska (red.), *Zarządzanie organizacjami w społeczeństwie informacyjnym. Innowacje, projekty, procesy*. Warszawa: Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORGMAZ”.
- Emerson, R.W. (2015). *Ralph Waldo Emerson*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gilbert, M. (2013). *Churchill: The Power of Words*. London.
- Kotarbiński, T. (1965). *Traktat o dobrej robocie*. Wrocław – Warszawa – Kraków: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.

Copyright and License



This article is published under the terms of the Creative Commons Attribution – NoDerivs (CC BY- ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/>