

4 Från en ekonomisk vetenskap till en beteendevetenskap

VR
H Landström (1999). *Entreprenörskapets rötter*.
Lund: Studentlitteratur

Under det senaste halvsekle tycks entreprenörskapet i det närmaste kommit bort i de nationalekonomiska modellerna, med de undantag som exempelvis Israel Kirzner och Mark Casson representerar. En inomvetenskaplig förklaring till detta är att nationalekonomin allt starkare fokuserat på "jämviktsmodeller" – som utgör det dominerande paradigmet inom nationalekonomin – där det inte tycks finnas något utrymme för entreprenören. En annan, mer utomvetenskaplig, förklaring kan vara att efter Schumpeter har samhällets uppmärksamhet alltmer förändrats från att försöka *förklara* entreprenörskap till att *utveckla* entreprenörskap. Under 1950-talet betraktades exempelvis tillgången på entreprenöriell förmåga som en kritisk faktor för den ekonomiska utvecklingen. Det var viktigt att stimulera individer att starta företag och få igång utvecklingen i samhället efter andra världskriget. För att göra detta var det nödvändigt att identifiera de individer som hade en entreprenöriell talang. Den ekonomiska vetenskapen kunde emellertid inte spela någon betydande roll för att identifiera och utveckla denna förmåga. Det innebar att entreprenören i det närmaste försvann från mikroekonomisk teori. Istället såg beteendevetenskapliga forskare ett öppet fält och tog i allt högre grad på sig ansvaret för den fortsatta teoriutvecklingen.

Pionjär inom den beteendevetenskapliga entreprenörskapsforskningen var David McClelland. Hans arbete presenteras i

kapitlets båda inledande avsnitt. Under 1960- och 1970-talen kom den beteendevetenskapliga forskningen att dominera inom entreprenörskapsområdet. I de efterföljande avsnitten sammanfattas denna forskning med avseende på de egenskaper som kännetecknar entreprenörer. Dessutom presenteras den forskning som försökt identifiera och beskriva olika kategorier av entreprenörer. Därefter följer ett avsnitt om entreprenörskap i dagens beteendevetenskapliga forskning. Denna forskning fokuseras på individen, på individens socialisering till att bli entreprenör, och på individens fria val. Kapitlet avslutas med en sammanfattning av synen på entreprenörskap inom beteendevetenskapen, samt de lärdomar som kan dras av den beteendevetenskapliga entreprenörskapsforskningen med avseende på möjligheten att utbilda individer till att bli entreprenörer.

4.1 David McClelland

David McClelland (1917–1998) var den förste som presenterade empiriska studier inom entreprenörskapsområdet med grund i beteendevetenskaplig teori. I sitt banbrytande arbete *The Achieving Society* (1961) diskuterar McClelland frågan: Varför utvecklas vissa samhällen mer dynamiskt än andra samhällen? McClelland bygger i boken vidare på Max Webers tankegångar i *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (1904/1978), där Weber gör en analys av samspelet mellan kultur och den ekonomiska utvecklingen i ett samhälle. Webers resonemang går ut på att vissa puritanska drag i den protestantiska moraluppfattningen ledde till en kombination av sparsamhet, plikt känsla, driftighet och försakelse, och dessa karaktäristiska drag möjliggjorde kapitalismens utveckling. En annan utgångspunkt för McClellands arbete utgjordes av Murrays (1938) resonemang där han menar att arbetsviljan

beror på tre centrala behov; prestationsmotiv, maktmotiv och relationsmotiv.

För McClelland är utgångspunkten att de normer och värderingar som råder i ett samhälle, främst med avseende på prestationsmotivet (need for achievement – nACH), har avgörande betydelse för ett samhälles utveckling. Individens formas av de normer och värderingar som råder i samhället. Enligt McClelland är entreprenören huvudsakligen en produkt av prestationsmotivet. Härvid är prestationsmotivet inte kopplat till belöningar av olika slag, utan till den utmaning eller tillfredsställelse som själva uppgiften utgör.

4.2 The Achieving Society (1961)

I sitt arbete *The Achieving Society* (1961) försöker McClelland förklara varför olika länder uppvisar skillnader i ekonomisk tillväxt och utveckling. McClelland frågar sig exempelvis: Varför kom det medeltida Florens att stå i centrum för den blomstrande renässansen? och Varför uppstod inte samma utveckling på andra ställen med till synes liknande förutsättningar? McClellands hypotes är att befolkningens motivationsnivå eller prestationsmotiv (nACH) är det centrala för ett lands eller en regions utveckling och blomstring.

En utgångspunkt är Webers tes att prestationsmotivet ofta växer sig starkare i protestantiska kulturer. Bland annat pekar McClelland på att barnuppfostran i protestantiska länder i relativt större omfattning än i exempelvis katolska länder baseras på självständighet och icke-restriktioner, vilket skulle leda till att barnen blev mer prestationsorienterade. Winterbottoms studie *The Relations of Childhood Training in Independence to Achievement Motivation* (1953) var härvid en av de första studierna som pekade på ett samband mellan presta-

tionsmotiv och ekonomisk utveckling. Studien fokuserades på hur mammor projicerade prestationsmotiv på sina söner. Hon fann exempelvis att mödrar som prioriterade att sönerna tidigt skulle lära sig hitta på hemorten, skaffa egna vänner, lyckas väl på tävlingar, etc. ledde till höga prestationsmotivationsvärden. McClelland menade att dessa karaktärsdrag underströks av protestantismen, vilket således ledde till en högre prestationsmotivationsnivå i samhället och en snabbare ekonomisk tillväxt.

Genom en mängd experimentellt upplagda studier försöker McClelland visa kopplingen mellan ett lands prestationsmotivation och dess ekonomiska utveckling. Exempelvis studerar han folksägnen och sagor från olika delar av världen både i modern och äldre tid (som indikatorer på graden av prestationsmotivation i samhället), för att relatera detta till landets ekonomiska utveckling.

Resultaten visar att det tycks föreligga ett samband mellan ett lands grad av prestationsmotivation och den ekonomiska utvecklingen. McClelland pekar dock på att en komplex företeelse som ekonomisk utveckling inte låter sig förklaras enbart med graden av prestationsmotivation. Även andra variabler måste därför introduceras, såsom individens relationsmotiv (need for affiliation), som har med relationen till andra människor att göra, samt individens maktmotiv (need for power), d.v.s. individens behov av kontroll. För att ett samhälle skall uppnå tillväxt krävs således att människor har förmågan att respektera varandras åsikter och värderingar, samt att det finns politiker i samhället som har kraft att stimulera ekonomin.

Slutsatsen i McClellands resonemang är att mer ekonomiskt utvecklade länder kännetecknas av ett mindre fokus på institutionella normer och istället fokuserar en öppenhet för andra människor och deras värderingar, samt ett utbyte mellan män-

niskor. Det är i detta sammanhang entreprenörerna blir viktiga som drivkrafter för att ett land skall utvecklas. Med andra ord omvandlas ett lands prestationsmotivation till ekonomisk tillväxt genom entreprenörerna. Om prestationsmotivationsnivån är hög i ett land kommer det sannolikt att finnas individer som uppför sig som entreprenörer. Entreprenören är i detta sammanhang en person med högt prestationsmotiv, ett gott självförtroende, självständigt problemlösande, och som föredrar situationer som präglas av moderata risker, resultatuppföljning och feedback, och individuellt ansvarstagande.

4.3 Vem är entreprenören?

McClellands insatser innebar att entreprenörens personliga egenskaper fick en framträdande plats inom den beteendevetenskapliga entreprenörskapsforskningen under 1960- och 1970-talen. Baserad på den forskningstradition som studierna bygger på kan en indelning av forskningen göras i analytiskt orienterad, respektive psykoanalytiskt orienterad forskning. Även om forskningen bygger på olika forskningstraditioner syftar forskningen i båda fallen till att besvara frågan: Vem är entreprenören?

4.3.1 Analytiskt orienterad forskning

När det gäller den analytiskt orienterade forskningen föreligger en uppsjö av studier som försöker identifiera enskilda egenskaper hos entreprenören. Till de entreprenöriella egenskaper som rönt störst intresse, förutom entreprenörens prestationsmotiv, hör begreppet "locus of control" (Rotter, 1966) som har att göra med entreprenörens uppfattning om i vilken utsträckning han/hon har kontroll över situationen. Entreprenörer sägs ha en intern "locus of control" så till vida att de

- Innovatör	- Prestationsmotiv (NACH)
- Ledare	- Självmedvetenhet
- Måttlig risktagare	- Självförtroende
- Oberoende	- Långsiktigt engagemang
- Kreatör	- Accepterar tvetydigheter och osäkerheter
- Energisk	- Initiativrik
- Ihärdig	- Lärande
- Originalitet	- Resursanvändare
- Optimistisk	- Sensitivitet gentemot andra
- Resultatorienterad	- Aggressiv
- Flexibel	- Tendens att lita på människor
- Rådlig, fyndig	- Pengar som mått på framgång

Figur 4.1 Kännetecknen på entreprenören (källa: Filion, 1997).

upplever att de själva kan kontrollera situationen, medan andra människor ofta uppfattar att de är ett "offer" för en situation som de inte själva kan påverka, d.v.s. de har en extern "locus of control". Successivt har antalet entreprenöriella egenskaper utvidgats (se Brockhaus, 1982) till att omfatta egenskaper som ett måttligt risktagande, ett sökande efter oberoende, en resultatorientering, etc. Intresset har även riktats mot entreprenörens personliga värderingar, och studier har bland annat visat att entreprenörer tycks uppvisa högre värden med avseende på exempelvis estetisk känsla och konstnärlighet än människor i allmänhet. Filion (1997) sammanfattar några av de resultat som erhållits i forskningen och som beskriver karaktäristiska drag hos entreprenören (se figur 4.1).

Den analytiskt orienterade forskningstraditionen har under senare år utsatts för en omfattande kritik, i huvudsak baserad på konceptuella och metodologiska argument. Exempelvis har kritikerna menat att antalet motiv och egenskaper som nämns i litteraturen blivit ohanterligt stort. Dessutom kan det hävdas att en individs motiv inte är konstanta över tiden och dessutom varierar de stort mellan enskilda individer. Det är således svårt att finna några generella drivkrafter till ledning för förståelse

och normativa förslag. Detta förstärks av ett antal metodologiska svårigheter i forskningen, såsom att de undersökningsmetoder som använts för att identifiera personlighetsvariablerna inte har utvecklats för att speciellt mäta entreprenörskap. De är oftast hämtade från psykologin och har sedan tillämpats inom entreprenörskapsforskningen, ibland på ett felaktigt sätt. De variabler som använts i studierna har dessutom inte lyckats urskilja entreprenören på ett signifikant sätt, och det har således varit svårt att differentiera mellan entreprenörer och människor i allmänhet. Slutligen har urvalet av studieobjekt ofta skett utifrån någon form av register över småföretagare. Många av dessa småföretagare har väldigt lite med entreprenörskap att göra, vilket gjort att forskarna studerat andra individer än vad de verkligen avsett.

4.3.2 Psykoanalytiskt orienterad forskning

Den psykoanalytiskt orienterade forskningen utgår från en helt annan forskningstradition. Liksom de analytiskt orienterade forskarna antar forskarna inom denna tradition att en individs beteende bäst förstås genom ett antal inre drivkrafter. Men grunden för dessa drivkrafter läggs tidigt i livet. Den främste exponenten för denna forskning inom entreprenörskapsområdet är kanske Kets de Vries. I arbetet *The Entrepreneurial Personality* (1977) menar Ketz de Vries att entreprenöriellt beteende är ett resultat av erfarenheter i tidig ungdom som kännetecknas av en olycklig familjebakgrund med olika former av psyko-sociala problem. Individen blir därigenom en avvikande personlighet som inte fungerar i en strukturerad social miljö och får svårigheter att acceptera auktoriteter och arbeta tillsammans med andra (jämför även resonemanget i Collins, Moore och Unwalla, 1964 nedan).

Även denna forskning har ifrågasatts. Bland annat ger studierna en mycket stereotyp bild av entreprenören som en

”udda” individ som inte passar in i ett traditionellt organisatoriskt liv. Beskrivningarna avser oftast enbort en mindre, extrem, del av entreprenörspopulationen, medan det stora flertalet entreprenörer lämnas utanför.

4.4 Olika kategorier av entreprenörer

För beteendevetenskapliga forskare var det emellertid inte enbart intressant att definiera vem entreprenören var, utan de observerade också att entreprenörerna skilde sig från andra grupper av ledare, och entreprenörerna utgjorde dessutom en tämligen heterogen skara individer. Detta innebar att det var väsentligt att klassificera dem dels gentemot andra grupper ledare, dels inom gruppen entreprenörer. Flera forskare har diskuterat dessa skillnader. Till pionjärerna inom området hör Collins, Moore och Unwallas studie (1964) som diskuterar skillnaderna mellan företagsledare i större företag och entreprenörer, samt Smiths studie (1967) avseende olika typer av entreprenörer.

Collins, Moore och Unwallas studie *The Enterprising Man* (1964) har sitt ursprung i en tidigare studie av Warner och Martin *The Industrial Man* (1959) där författarna försöker karaktärisera den framgångsrike företagsledaren. Collins, Moore och Unwalla är intresserade av personliga kännetecken hos den framgångsrike entreprenören, speciellt med avseende på relationen mellan personlighet och de krav som entreprenörsrollen ställer. Deras frågeställningar var: Vad är det som motiverar entreprenören att starta ett företag? och Vad skiljer entreprenören från andra ledare? Till skillnad från McClelland, som i hög grad använde en antropologisk och positivistisk psykologisk metod, använde Collins, Moore och Unwalla en psykoanalytisk begreppsapparat och metod. Ett grundläggande antagande är att orsakerna till företagandet går att finna

i entreprenörens uppväxt och relationen till föräldrarna. Entreprenörens uppväxt framställs som svår, med förlust av anhöriga, många uppbrott och avsaknaden av en fadersgestalt. Ovilja att underordna sig auktoriteter har sin bakgrund i dessa barndomsupplevelser. Entreprenören karaktäriseras som rastlös, beslutsam och fylld av självhävdelse. Det är på ett sätt individens kamp med omgivningen. Entreprenören är svår att infoga i en hierarki och sociala system, vilket gör att det ofta är "pushfaktorer" som driver honom till företagandet.

Genom att Collins, Moore och Unwalla tog sin utgångspunkt i en tidigare studie av företagsledare görs också en jämförelse mellan entreprenören och företagsledaren i stora företag. Författarna finner härvid skillnader i synen på auktoriteter och insikten om behovet av social kompetens. Företagsledaren tenderar att infoga sig i systemet och ser en naturlig väg att göra karriär i hierarkin, medan entreprenören känner sig fången i systemet och vill slita sig loss.

I boken gör författarna således en distinktion mellan entreprenören och managern. Intresset för klassificeringar fortsatte under 1960-talet, när forskarna fann att entreprenörer utgjorde en heterogen grupp individer. Det fanns således ett behov av att också klassificera olika kategorier av entreprenörer. Den mest kända klassificeringen är kanske Smith (1967) som i arbetet *The Entrepreneur and his Firm* skilde mellan två typer av entreprenörer; hantverkaren (craftsman entrepreneur) och opportunisten (opportunistic entrepreneur). De båda typerna är varandras spegelbilder och återfinns i motsatta ändar av ett kontinuum. Hantverkaren beskrivs som en person med smal utbildning, litet intresse för samhället i övrigt, låg flexibilitet samt fokusering på det förflutna och på nuet. Däremot kan opportunisten betraktas som en person med orientering mot framtiden, en hög social medvetenhet och stort engagemang, samt god utbildning och ett gott självförtroende.

Smith intresserade sig också för relationen mellan typen av entreprenör och den typ av företag de byggde upp. Härvid driver hantverkaren företag som kan karaktäriseras som rigida i så måtto att det är fråga om små förändringar i kundgrupper och produkter, produktionsapparaten är samlad på en plats och det föreligger en lokal/regional marknad, medan opportunisterna ofta tenderar att starta mer "adaptiva" företag. Smiths typologisering har fått efterföljare i en mängd olika studier (se exempelvis Stanworth och Curran, 1973; Normann, 1975; Maccoby, 1976; Deeks 1976; Filley och Aldag, 1978).

4.5 Entreprenörskapet i dagens beteendevetenskapliga forskning

Psykologer har främst intresserat sig för människors bevekelsegrunder att starta företag. Analysnivån är således individen, där samhället och organisationen ofta används som en bakgrundsvariabel. Även om delar av den psykologiskt orienterade entreprenörskapsforskningen kritiserats (se avsnitt 4.3) så har en mängd studier genomförts under senare år, med fokus på entreprenören som individ. Shaver och Scott (1991) har sammanfattat denna forskning i tre teman; (a) fokus på individen, (b) fokus på processen, och (c) fokus på individens fria val.

4.5.1 Fokus på individen

Inom denna forskningsinriktning finner vi mycket av den tidiga psykologiska entreprenörskapsforskningen – att finna entreprenörens egenskaper. Idag har vi en ganska god kunskap om de personliga egenskaper som kännetecknar entreprenören. Vi vet exempelvis att många entreprenörer har föräldrar som också är eller har varit entreprenörer, de flesta företag startas av män, individens etniska bakgrund har betydelse för

hans eller hennes benägenhet att starta företag, individens utbildningsnivå och tidigare erfarenhet att starta företag har också en positiv effekt, etc. Även med avseende på individens psykologiska profil finns en omfattande kunskap. Exempel på psykologiska egenskaper som vanligtvis förknippats med entreprenören är, som nämnts tidigare, ett högt prestationsbehov, måttlig riskbenägenhet och en intern "locus of control". Forskningen har emellertid utsatts för mycket kritik och dess förklaringsvärde har ifrågasatts.

Forskningen kring entreprenörens egenskaper har trots detta fortsatt, samtidigt som forskningen utvecklats såväl metodologiskt som konceptuellt. Ett exempel på detta utgör forskningen inom ramen för det så kallade "Entrepreneurship Research Consortium" (ERC-projektet), som utgör en omfattande internationell jämförelse där individer som håller på att starta företag (nascent entrepreneurs) kartlagts. De svenska resultaten (Delmar och Davidsson, 1998b) stöder tidigare forskning, och visar att entreprenörens föräldrar är viktiga som förebilder, dessutom är tidigare entreprenöriell erfarenhet och individens utbildningsnivå av betydelse för benägenheten att starta företag. En jämförelse av studierna i Sverige, Norge och USA visar några intressanta resultat. Andelen individer (mellan 18 och 70 år) som försöker starta företag är exempelvis lägre i Sverige än i Norge och USA. I Sverige ligger andelen på 1,9 procent av befolkningen, medan motsvarande siffra för Norge är 3,1 procent och för USA 3,8 procent av befolkningen. Framför allt är andelen kvinnor som försöker starta företag i Sverige betydligt lägre än i de båda andra länderna.

4.5.2 Fokus på processen

Den beteendevetenskapliga entreprenörskapsforskningen som fokuserar på processen är bland annat intresserad av hur individer socialiseras till att bli entreprenörer. Detta omfattar

exempelvis hur informationen från olika förebilder mottas och hanteras. Tidigare studier har visat att individer med föräldrar som är entreprenörer i större utsträckning än andra tenderar att själva ge sig in i en entreprenöriell karriär. Detta är ett beteende som bland annat förklarats med hjälp av sociala inlärningsmodeller (Bandura, 1977; 1986). Framför allt är det individens självtillit (self-efficacy) som lyfts fram i denna forskning. Självtillit handlar om hur individen bedömer sin förmåga att mobilisera nödvändig motivation och kunskap för att hantera en speciell situation. Begreppet har således likheter med "locus of control", men självtillit avser en känsla av kompetens inom en specifik domän – inom ett specifikt område – medan "locus of control" avser en mer generell uppfattning av kontroll över situationen.

Självtillit har visat sig vara viktig för individers val av yrke i så måtto att man tenderar att välja situationer och uppgifter i relation till den egna självtilliten, d.v.s. man väljer uppgifter som man bedömer sig kunna hantera. Detta innebär också att individer med större självtillit också har fler möjliga karriärvägar. Det kan också förväntas att individer med en entreprenöriell självtillit också har en större benägenhet än andra att starta egna företag (Boyd och Vozikis, 1994).

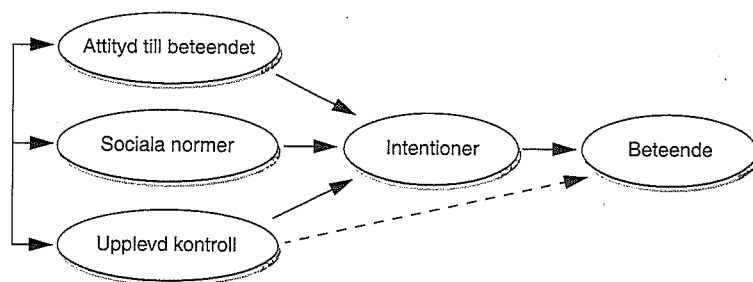
En individs entreprenöriella självtillit byggs upp och utvecklas på lite olika sätt. Effektivast tycks vara situationer där individen lär sig genom egna lyckade och misslyckade handlingar. Men en entreprenöriell självtillit kan även utvecklas via förebilder. Barns erfarenheter är härvid en av utgångspunkterna för utvecklingen av självtillit. Tidiga erfarenheter i barndomen lämnar ofta tydliga spår avseende individens självtillit, vilket i sin tur påverkar individens framtida yrkesval. Föräldrarna utgör från början viktiga förebilder, och föräldrarnas egen karriärrelaterade tillit tenderar dels att påverka vilka möjligheter de ser för sina barn, dels är deras beteende en förebild för barn

nen (Bandura, 1986). Successivt utvidgas basen för lärandet till att omfatta andra barn, lärare, fritidspersonal, etc. Inte minst utgör skolan en viktig källa för utvecklingen av entreprenöriell självtillit. Detta kan uppnås genom att barnen i skolan ges möjlighet att få egna erfarenheter av ett entreprenöriellt handlande, men också att personalen utgör förebilder för att utveckla en entreprenöriell självtillit.

4.5.3 Fokus på individens fria val

Nya företag startas emellertid inte av förebilder eller ett välvilligt nätverk, utan genom att en individ väljer att göra det. Detta har inneburit att den psykologiskt orienterade entreprenörskapsforskningen också intresserat sig för individens intentioner och val att starta nya företag. Exempelvis har Fishbein och Ajzens (1975) resonemang kring "individens planerade beteende" rönt ett visst intresse (se figur 4.2).

I enlighet med Fishbein och Ajzens resonemang är en individs beteende, exempelvis att starta ett nytt företag, beroende av individens intention att utföra handlingen. Med intention avses individens intresse för och vilja att utföra en bestämd handling. Individens intention påverkas i sin tur av tre grundläggande faktorer; (a) individens attityder till beteendet, (b) de sociala



Figur 4.2 *Entreprenörskap som ett planerat beteende.*

normer som omger individen, samt (c) individens upplevda kontroll över situationen. Antagandet är att ju mer positiv attityd en individ har till en viss handling och ju större kontroll individen har över situationen, desto starkare är intentionen att utföra handlingen. Krueger och Carsrud (1993) har emellertid pekat på att enbart en individs intentioner inte är tillräckliga för att starta ett företag. Det krävs också någon form av utlösande händelse för att komma igång. Det kan röra sig om negativa händelser såsom att individen inte trivs på arbetet, blir arbetslös eller att individen går igenom en skilsmässa, eller dylikt, till mer positiva händelser såsom att individen identifierar en affärsmöjlighet eller erbjuds ett samarbete med en kollega.

Resonemanget om företagsstart som ett "planerat beteende" har använts i flera empiriska studier. Exempelvis har Kolvereid (1996) visat att resonemanget kring företagsstart som ett planerat beteende gav ett bättre förklaringsvärde än individens demografiska karaktäristik (såsom familjebakgrund, kön och tidigare entreprenöriell erfarenhet) då de båda modellerna testades för att förutsäga universitetsstuderandes framtida yrkesintentioner.

4.6 Sammanfattning

4.6.1 Synen på entreprenörskap inom beteendevetenskapen

Under årtiondena efter andra världskriget kom den beteendevetenskapliga forskningen att dominera entreprenörskapsforskningen. Utgångspunkten för denna forskning var: Varför tenderar en del individer att starta företag medan andra inte gör det? Svaret blev att – det beror på att en del individer har vissa egenskaper som andra inte har. Det blev således relevant att även ställa frågan: Vem är då entreprenören? d.v.s. forsk-

ningen inriktades på att identifiera de egenskaper som urskilde entreprenören från andra individer. Härigenom skulle det vara möjligt att identifiera och stödja de individer som hade entreprenöriella egenskaper, och som i sin tur skulle kunna skapa en dynamik i samhället. Konsekvensen blev att definitionerna försköts från nationalekonomins syn på entreprenörskapet som en funktion på marknaden till entreprenören som individ, och framför allt fokuserades definitionerna på entreprenörens personliga egenskaper. Det finns idag ett stort mängd definitioner av detta slag (se exempelvis sammanställning i Gartner, 1988), några exempel:

En entreprenör är en individ som identifierar en möjlighet och skapar en organisation i syfte att utveckla möjligheten. (Bygrave och Hofer, 1991)

Entreprenören är en individ som startar nya företag, tar initiativ och den risk som är förknippad med detta. Entreprenören gör detta genom att skapa något nytt eller genom att utnyttja resurserna på ett annorlunda sätt som skapar ett värde för hans/hennes kunder. (Holt, 1992)

De egenskapsorienterade definitionerna uttrycker en tanke att "en gång entreprenör – alltid entreprenör" eftersom entreprenören är en personlighetstyp, d.v.s. ett tillstånd som inte försvinner. Det har emellertid visat sig vara svårt att urskilja entreprenörer från icke-entreprenörer utifrån deras psykologiska egenskaper. Slutsatsen är att beteendevetenskapliga forskare ännu inte lyckats identifiera de psykologiska egenskaper som kännetecknar en entreprenör så att vi med säkerhet kan identifiera potentiella entreprenörer.

4.6.2 Vad lär vi oss av den beteendevetenskapliga entreprenörskapsforskningen? – att lära för entreprenörskap

En målsättning med den beteendevetenskapligt orienterade entreprenörskapsforskningen är således att utveckla kunskaper som gör det möjligt att kunna identifiera de individer som har en entreprenöriell talang, men även att bidra till att dessa individer skulle kunna utveckla sin talang på ett sådant sätt att de kan identifiera affärsmöjligheter och ha förmågan exploatera dessa möjligheter i en ny affärsverksamhet. Det är mot denna bakgrund som ett stort antal entreprenörskapsutbildningar initierats under senare år, inte minst vid våra universitet och högskolor.

Entreprenörskapsutbildningar introducerades redan under 1960-talet vid ett antal amerikanska universitet. I Europa är pionjären inom området Allan Gibb som tidigt startade entreprenörskapsutbildningar vid Durham University Business School i Storbritannien, och universitetet framstår än idag som ett av de mer framstående när det gäller utbildning av entreprenörer. De första entreprenörskapsutbildningarna vid de svenska universiteten och högskolorna kom igång i början och mitten av 1970-talet, där Växjö universitet framstår som föregångare. Ett successivt ökat intresse för denna typ av utbildningar kunde identifieras redan under 1980-talet, för att sedan nå en dramatisk ökning under 1990-talet. Idag finns det entreprenörskapsutbildningar i någon form vid i det närmaste samtliga universitet och högskolor i landet.

En relevant fråga blir härvid: Går det att utbilda individer till att bli entreprenörer? Min utgångspunkt är att det är möjligt. På motsvarande sätt som det finns utbildningar för journalister, konstnärer, arkitekter, etc., är det möjligt att utbilda individer till att bli entreprenörer. I föreliggande avsnitt kommer

framför allt den entreprenörskapsutbildning som bedrivs vid våra universitet och högskolor att diskuteras.

Den akademiska entreprenörskapsutbildningen är av olika karaktär. En del utbildningar avser en skolning för entreprenörskap, d.v.s. utbildningarnas syfte är att stimulera studenter att starta egna företag, medan andra utbildningar avser en skolning om entreprenörskap, där målsättningen snarare är att studenterna skall få en förståelse för den entreprenöriella processen, som innebär att de kan bli medarbetare i företag, organisationer och myndigheter som har med nya och små företag att göra.

Vi vet emellertid relativt lite om effekterna av olika entreprenörskapsutbildningar. Att utvärdera entreprenörskapsutbildningar är inte heller helt lätt; entreprenörskap kan ta sig olika uttrycksformer och behöver inte nödvändigtvis ta sig formen av ett eget företagande, och entreprenörskapet kanske inte heller realiserar förrän lång tid efter utbildningens genomförande. Resultaten i de empiriska studier som genomförts är långt ifrån entydiga, och uppvisar dessutom metodologiska brister. En försiktig tolkning är emellertid att det många gånger visat sig vara svårt att stimulera studenter att starta egna företag. En förutsättning är att utbildningarna genomförs i former och med ett innehåll som är anpassat till entreprenörens förutsättningar och etableringsprocessens karaktär. Erfarenheten har emellertid visat att det är svårt att driva denna typ av kurser, eftersom både lärare och studenter är vana vid mer "traditionella" undervisningsformer. Till detta kommer att de akademiska ämnesgränserna ofta är mycket klart definierade, vilket gör att det är svårt att uppnå gränsöverskridande kompetensutveckling.

Under senare år har en rad forskningsresultat presenterats med avseende på såväl entreprenörskapsutbildningarnas innehåll

som formerna för denna utbildning (se exempelvis Scott, Rosa och Klandt, 1998), och några av dessa resonemang presenteras nedan.

Entreprenörskapsutbildningarnas innehåll och former

Entreprenörskapsutbildningarnas innehåll har i många fall tagit sin utgångspunkt i de problem som entreprenören upplever vid etableringen av sitt företag – entreprenörens kompetensbehov. Även om det inte är helt oproblematiskt att identifiera detta kompetensbehov har en mängd olika förslag om vad som bör ingå i sådana utbildningar presenterats, men det skulle föra för långt att i detta sammanhang diskutera de olika förslagens innehåll. En tankemodell som emellertid kan vara fruktbar i denna diskussion har presenterats av Johannisson (1991). Entreprenörskapsutbildningarna kan enligt detta resonemang innefatta olika inlärningsnivåer. Den lägsta inlärningsnivån utgörs av "know-what", d.v.s. kunskap som avspeglar en inläring av faktakunskaper. På en högre inlärningsnivå föreligger olika former av färdigheter såsom "know-who" (att hantera det sociala nätverket), "know-when" (att finna rätt tillfälle), och "know-how" (yrkesskicklighet). Den högsta inlärningsnivån utgörs av attityder och värderingar i form av "know-why" såsom självförtroende, riskattityder, etc. Erfarenheten visar emellertid att de flesta akademiska entreprenörskapsutbildningar enbart lyckas tillgodose de lägsta inlärningsnivåerna, och ger inte studenterna möjlighet att utveckla en entreprenöriell mentalitet och handlingsbenägenhet.

För entreprenörskapsutbildningar är det emellertid minst lika viktigt hur lärandet sker som vilket innehåll utbildningarna har. Entreprenören kännetecknas av en handlingsorientering, initiativrikedom och kreativitet. Entreprenörskapsutbildningar måste därför baseras på dessa förutsättningar. En rad forskare

Yes!
har bidragit till vår kunskap kring utvecklingen av en handlingsorienterad kunskap. Till de mer framträdande hör Kolb (1978; 1984) som utvecklat en läromodell där konkreta erfarenheter och reflektion leder till ny handling, Schön (1983; 1986) som diskuterar hur den reflekterande praktikern utvecklar sin professionalitet genom yrkesutövning och inte genom utnyttjandet av teorier, samt Dreyfus och Dreyfus (1986) som skapat en modell över olika utvecklingsnivåer på praktiska kompetenser.

En inlärningsmodell som tagits som utgångspunkt i flera studier är "experiential learning model" som utvecklats av Kolb (1978). I modellen argumenterar Kolb för en inlärningscykel där individens omedelbara och konkreta erfarenheter ligger till grund för observation och reflektion. Dessa observationer/reflektioner ordnas till mer abstrakta begrepp och en "teori". Denna teori kan sedan testas i nya situationer som i sin tur ger upphov till nya konkreta erfarenheter. Konsekvensen blir att för ett framgångsrikt lärande krävs att individen har förmåga till (a) konkret erfarenhet, (b) reflexiv observation, (c) abstrakt konkretiserande, och (d) aktivt experimenterande. Det är således en modell som både förutsätter en hög grad av personligt teoretiserande och ett handfast genomförande.

Ett resonemang som också förefaller värdefullt för det entreprenöriella lärandet är Molanders (1996) distinktion mellan "förfogandekunskap", som är en kunskap som följer generella regler och som åstadkommer en korrekt beskrivning av verkligheten, samt "orienteringskunskap" som hjälper individen att förstärka sin egen identitet och erbjuder en överblick över situationen. För entreprenören är orienteringskunskap av central betydelse. Enligt Molander skapas en kunskap för handling genom att individen pendlar mellan motpolerna i begrepps-paren; del – helhet, inlevelse (närhet) – distans, kritikförmåga – handlingsreflektion.

Slutsatsen är således att entreprenörskapsutbildningarna måste inriktas på att medvetet och offensivt stödja individens egen inlärningsprocess, genom en undervisningsstrategi som har karaktären av ett aktivt och interaktivt deltagande. Erfarenheten visar dock att många utbildningar snarare kännetecknas av ett hinder för ett entreprenöriellt lärande. Några exempel på detta är att många utbildningar präglas av en hård tidsstyrning, med en stark specialisering av ämnena, och med en relativt "traditionell" uppläggning på undervisningen. Ett annat hinder är kopplingen mellan olika nivåer – grundskolan, gymnasieskola och högskolan – som innebär att underlåtenhet att skapa förutsättningar för entreprenöriellt lärande på lägre skolnivåer också innebär ett hinder för utveckling på högre nivåer.

Några slutsatser

Ett antal studier som givit anledning till reflektion över entreprenörskapsutbildningarnas uppläggning och innehåll har genomförts i Sverige under senare år. Några av de slutsatser som kan dras kan sammanfattas på följande sätt:

- Barn är entreprenöriella, de har självtillit, de är kreativa, initiativtagande och nyfikna samt engagerat handlingsorienterade. (Entreprenörskap) bör därför initieras redan i grund- och gymnasieskolan, och då inte som en tillfällig verksamhet (t.ex. Ung Företagsamhet), utan som en del i den ordinarie undervisningen. Grundskolans primära uppgift skulle i detta sammanhang bli att stödja barnens naturliga entreprenöriella läggning, medan gymnasieskolan skulle stimulera eleverna att utveckla en förmåga att i samspel med andra utföra skapande verksamheter, bland annat i affärsliknande former, och högskolans uppgift skulle vara att mer direkt inrikta sig på att utveckla studenternas förmågor att utveckla och etablera egna verksamheter. (Johannisson och Madsén, 1997)

– Ett lärande som befrämjar entreprenörskap kännetecknas av ett erfarenhetsbaserat lärande, där studenterna tar ansvar för sitt eget lärande, där undervisningen präglas av ett problemlösande genom skapande och experimenterande verksamheter, och där studenterna får reflektera över det egna tänkandet, samt där undervisningen innebär en dialog och ett lärande i samspel med andra. En sådan skola ställer krav på helt andra undervisningsformer än idag, och naturligtvis även andra krav på lärares utbildning och fortbildning. (Johannisson och Madsén, 1997)

2) – Utbildningarna måste främja entreprenörens "tvåspråkighet", dels måste de få möjlighet att odla det språk och den personliga kommunikation som tydliggör och underlättar konkreta handlingar, dels måste entreprenören lära sig det "managementspråk" som effektiviserar utbytet med viktiga externa aktörer. (Johannisson och Landström, 1994)

– Resultaten i studierna indikerar att entreprenörskapsutbildningar kräver en viss omfattning i tiden. Korta entreprenörskapsutbildningar (enstaka kurser) tenderar att enbart fokusera på de lägsta inlärningsnivåerna – i många fall enbart "know-what" kunskap – och kunskapen tenderar att snabbt "vittra" bort, medan långvariga utbildningar (program) ger möjlighet att även bibringa studenterna en entreprenöriell mentalitet – "know-why" kunskap – och generera en mer varaktig kunskap. (Johannisson, Landström och Rosenberg, 1998)

Avslutningsvis kan något ordas om det framtida behovet av kunskap inom området. En distinktion kan göras mellan entreprenöriellt lärande, som har att göra med hur individen aktivt och kognitivt utvecklar ett entreprenöriellt tänkande och beteende, och entreprenöriell utbildning, som exempelvis innefattar utbildningarnas innehåll och pedagogiska former. Mycket

av vår befintliga kunskap avser den entreprenöriella utbildningen. Vi vet relativt mycket om hur entreprenörskap skall läras, vad som skall ingå i utbildningarna, vad som krävs för en bra utvärdering av utbildningarna, etc. Däremot är vår kunskap mer begränsad när det gäller det entreprenöriella lärandet. Inom detta område föreligger många intressanta frågeställningar att utforska, exempelvis när det gäller skillnader i lärande mellan olika kategorier av entreprenörer, analyser av misslyckat lärande, och longitudinella uppföljningar av lärandet.