

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
ROZDZIAŁ PIERWSZY	
RODZAJE NIEMATERIALNYCH UWARUNKOWAŃ ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW	11
1.1. Specyfika mikroprzedsiębiorstw	11
1.2. Kompetencje przedsiębiorcze	15
1.2.1. Cechy osobowości	17
1.2.2. Motywy	19
1.2.3. Poczucie własnej skuteczności	21
1.2.4. Wiedza	23
1.3. Proces uczenia się przedsiębiorców	27
1.3.1. Uczenie się przez doświadczenie	30
1.3.2. Momenty krytyczne w rozwoju przedsiębiorstw	35
1.3.3. Sposoby uczenia się	37
1.3.4. Refleksja	40
1.4. Sieć osobistych powiązań	43
1.4.1. Pojęcie sieci powiązań	44
1.4.2. Perspektywa strukturalna	49
1.4.3. Perspektywa relacyjna	55
1.4.4. Dynamika sieci powiązań	59
ROZDZIAŁ DRUGI	
WYNIKI BADAŃ	63
2.1. Sieć osobistych powiązań przedsiębiorcy	63
2.1.1. Znaczenie sieci powiązań dla przedsiębiorców	63
2.1.1.1. Przyczyny ukrywania sieci powiązań	64
2.1.1.2. Prawdziwa siła sieci powiązań	68
2.1.2. Korzyści płynące z sieci powiązań	71
2.1.2.1. Identyfikacja szans rynkowych	72
2.1.2.2. Pozyskiwanie środków finansowych	74
2.1.2.3. Zdobywanie informacji	78
2.1.2.4. Budowanie poczucia własnej skuteczności przedsiębiorcy	80

2.1.2.5. Pozyskiwanie zleceń	81
2.1.2.6. Dostarczanie motywacji	85
2.1.2.7. Pozyskiwanie środków trwałych	86
2.1.2.8. Wsparcie emocjonalne	87
2.1.2.9. Zdobywanie wiedzy	87
2.1.3. Znaczenie rodziny w rozwoju przedsiębiorstw	88
2.1.3.1. Motywacja	88
2.1.3.2. Wpływ wydarzeń z życia rodzinnego przedsiębiorcy	90
2.1.3.3. Poświęcenie i bezwarunkowa pomoc	91
2.1.3.4. Rewitalizacja działalności	92
2.1.4. Rola silnych i słabych więzi w rozwoju przedsiębiorstw	95
2.2. Proces uczenia się przedsiębiorców	99
2.2.1. Źródła pozyskiwania wiedzy	99
2.2.2. Socjalizacja przedsiębiorcy w rodzinie	103
2.2.2.1. Transfer wiedzy	104
2.2.2.2. Kształtowanie poczucia własnej skuteczności	107
2.2.2.3. Wpływ na motywację do zostania przedsiębiorcą	108
2.2.3. Socjalizacja przedsiębiorcy poza rodziną	110
2.2.3.1. Praca na etat	111
2.2.3.2. Kontakty z osobami prowadzącymi działalność gospodarczą	113
2.2.3.3. Pierwsze samodzielne próby realizacji transakcji rynkowych	114
2.2.4. Proces uczenia się na podstawie doświadczenia w trakcie prowadzenia działalności	115
2.2.4.1. Znaczenie doświadczenia w percepcji przedsiębiorcy	115
2.2.4.2. Momenty krytyczne w procesie uczenia się na podstawie doświadczenia	119
2.2.5. Kontakty osobiste w procesie uczenia się przedsiębiorcy	148
2.2.5.1. Klienci	149
2.2.5.2. Kontrahenci i zaprzyjaźnieni przedsiębiorcy	153
2.2.5.3. Członkowie najbliższej rodziny	155
2.2.6. Wpływ doświadczenia na poczucie własnej skuteczności	156
2.3. Kompetencje przedsiębiorcze	160
2.3.1. Wiedza	160
2.3.2. Poczucie własnej skuteczności	164
2.3.3. Motywacja	166
ROZDZIAŁ TRZECI	
PODSUMOWANIE I WNIOSKI	169
3.1. Kompetencje poznawcze przedsiębiorców	170
3.2. Kompetencje społeczne przedsiębiorców	172
3.3. Model wzajemnego oddziaływania niematerialnych uwarunkowań rozwoju	174
3.5. Wnioski końcowe	178
BIBLIOGRAFIA	181