

Факултет „ Управление и администрация“

Катедра „ Управление“

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертационен труд на тема

About the interdisciplinary origin of entrepreneurial action and entrepreneurial foresight

Докторант: Волфганг Шенк

Научен ръководител: Доц. д-р Филип Стоянов

София, 2023

Дисертационният труд е обсъден и допуснат до публична защита на редовно заседание на катедрения съвет на катедра " Управление" на Университета за национално и световно стопанство, проведено на 13.06.2023 г. Авторът на дисертационния труд е докторант на самостоятелна подготовка в катедрата по научна специалност „ Управление“. Публичната защита на дисертационния труд е насрочена за 28.09.2023 г., от 14:00 ч. в зала 2032-А на УНСС. Научното жури се състои от:

Вътрешни членове:

1. Проф. д-р Надя Димитрова Миронова
2. Доц. д-р Миглена Димитрова Ангелова

Външни членове:

1. Проф. д-р Иван Петров Палигорев
2. Доц. д-р Вихра Димитрова Димитрова
3. Проф. д-р Марияна Матеева Петрова

Материалите по защитата са публикувани на сайта на Университета за национално и световно стопанство и са достъпни за интересуващите се от сектор "Научни съвети и конкурси" и на сайта на УНСС - София.

СЪДЪРЖАНИЕ НА АВТОРЕФЕРАТА

1. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИЯТА	
1.1. Актуалност на изследвания проблем.....	4
1.2. Обект и предмет на изследването. Граници... ..	5
1.3. Цели и задачи на изследването.....	5
1.4. Работни хипотези на дисертационния труд.....	6
1.5. Методология на работа.....	6
1.6. Приноси на труда... ..	7
1.7. Практическо значение на труда.....	7
1.8. Обем и структура на дисертационния труд.....	8
2. КРАТКО ПРЕДСТАВЯНЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД.....	11
ИЗВОДИ.....	31
СПИСЪК НА ПУБЛИКАЦИИТЕ ПО ТЕМАТА.....	32

1. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИЯТА

1.1. Актуалност на изследвания проблем.

Някои предприемачи имат "известно" име чрез създаването на добре звучащи фирмени империи, основани на големи познания и голямо провидение, а може би понякога и с малко късмет. Може да се каже: тези хора са имали предприемачески успех в живота си и са получили - не на последно място чрез далновидни действия - някаква "предприемаческа величина". Може би тези хора имат нещо специално. Нещо като "предприемачески ген", който им дава заслужава да се спомене място в икономическата история по отношение на техните предприемачески таланти.

Очевидно е, че повечето от предприемчивите актьори трябва да живеят без такава история на успеха. Но те също много често имат икономически успех, постигат печалби, поддържат предприятията си в стабилни позиции на пазарите; разработват нови идеи, управлявайки своите предприятия с огромна предприемаческа предвидливост. И всичко това много често през периода на различни поколения. Така че остава въпросът за "предприемаческия ген" на тези хора и дали този ген има друг характер като този на споменатите по-горе много важни лица. Защото в противен случай, с течение на времето много предприемачи биха били лидери на подобни големи икономически компании като тези в началото назовани хора.

Някак си става очевидно, че "да си предприемач" не е същото като "да бъдеш предприемач", че очевидно има различия, които дават на един предприемач по чуден начин компетентността да бърза към по-големи хоризонти, отколкото другите предприемачи са в състояние да го направят.

С това възниква идеята, че предприемачите може би имат различни способности да бъдат предприемачи. Водещата мисъл излиза, че различните способности извеждат различни предприемачески действия. Ако е така, трябва да има отправни точки, които да правят разпознаваемо защо единият предприемач не действа по същия начин като другия и защо единият предприемач с работата си има по-голям успех - или може би повече провал - като другия предприемач. Натрапчивият въпрос от това е, **как предприемаческото поведение се появява на бял свят**, за да обясни защо има толкова различни истории за предприемачески успех и предприемаческо разочарование.

Да бъдеш предприемач означава също да можеш, да гледаш винаги малко в предприемаческото бъдеще, да се ориентираш към онези неща, които утре ще получат някакво значение за задържането на предприятието на пазара. По този начин да бъдеш предприемач означава също така да разпознаеш чрез перспективно възприятие шансовете и рисковете, свързани с предприятието, и да приложиш предприемаческото действие към тях. Изисква се способността да се действа напред – с предприемаческа визия. За това очевидно не всички предприемачи са в състояние да го направят, защото

в противен случай ще има по-малко фалити на предприятията. В този смисъл съюзът за кредитна защита от 1870 г. в Австрия през август 2016 г. имаше следното заглавие: "Причини за несъстоятелност 2015: Всяко второ предприятие се проваля в своя на изпълнително ниво" и така посочва липсата на спешно необходима търговска далновидност, както и липсата на наблюдение на икономиката, на оферти и искания, лихви и разходи, и така нататък. (Kreditschutzverband von 1870).

По този начин възниква въпросът къде тази предприемаческа визия е закотвено в предприемаческата личност, **как тази способност за предприемаческо „провидение“** - която трябва да се освободи в (успешно) предприемаческо действие - **идва на света.**

Изследването за обяснение на произхода на предприемаческите действия, а с това и на предприемаческото провидение, може да изведе същественото разбиране защо предприемачите действат по този начин.

Принос към тази тема ще изведе и този труд, като обедини интердисциплинарни градивни елементи, от които се изгражда предприемаческото действие и предприемаческата визия. Ще бъде показано кои проекции на обясненията от бизнес икономиката са дадени от самите тях и в каква степен - съответно кои - интердисциплинарни (генетични, невробиологични, психологически) елементи са необходими за добре обоснован опит да се обясни темата. Само съставните елементи, които обясняват защо изпълнението на формулираното от бизнес икономиката изискване за компетенции към успешния предприемач зависи от най-дълбоката му собствена личност - и защо по този начин способността за предприемаческо действие и предприемаческото поведение се различават от предприемач до предприемач.

Така че, това изследване показва (разбира се, не изчерпателно) качествата, които могат да дадат индикации дали някой може да бъде предприемач или не. По този начин дисертацията дава принос за преценката за потенциалната предприемаческа способност в случаите на основаване на нови предприятия, както и принос към преценката за наследниците в предприятията и хората, които искат да получат лидерска позиция в света на бизнеса.

1.2. Обект и предмет на изследването. Ограничения.

Обект на изследването са трима предприемачи в Германия.

Предметът на изследването, за да се провери дали има връзка между техния генетичен, биологичен и психологически произход и техния предприемачески успех и / или провал.

Изследването е ограничено от изключителната сложност на връзката между генетичните, неврологичните, биологичните и психологическите фактори, различни при всеки човек, които могат да бъдат показани тук само по елементарен и не изчерпателен начин като интердисциплинарни градивни елементи на предприемаческата личност.

1.3. Цели и задачи на изследването.

Целта на изследването е да се създаде практическа и приложима методология за анализ на хората и способността им да бъдат предприемачи.

Основните задачи, които трябва да бъдат решени за постигането на тази цел, са:

1. Да се изследва и анализира различни теми по въпроса в съществуващата литература.
2. Да се извърши емпирично проучване за събиране и обработване на информация.
3. Да се предложи методика за оценка на личностния предприемаческия потенциал.
4. Да се направят изводи и полезни препоръки за използване на методиката.

1.4. Работни хипотези на дисертационния труд.

Работната хипотеза на дисертационния труд е, всеки човек има предприемачески потенциал, обусловен от неговите личностни характеристики и произход. Съществуват повече от 1000 направени консултации от автора на тази дисертационна между 2004 и 2020 г. за жизнеспособността на самостоятелната заетост с различни хора с различни нива на образование и различен социален статус, че всеки може да бъде предприемач, но не както би бил друг човек.

И с това излиза въпросът: Как трябва да бъдат "конструирани" тези хора като успешни предприемачи.

И от научната бизнес икономика излиза това твърдение, което Шнайдер (1995:31) прави, че фиксираните нужди на човек за получаване на доход са: индивидуално знание, индивидуална работна сила и **индивидуални други възможности**. Само тези три фактора отварят научната врата за интердисциплинарно изследване на предприемаческата личност.

Така че, не в началото на това изследване, а в края му ще стане видима тезата: **Между психологическия, генетичния и ранния детски социален произход има важна взаимовръзка между хората със способността им да станат предприемачи.** И това е факт, който се нуждае от по-подробно интердисциплинарно изследване в бъдеще.

1.5. Методология на работа.

Избран е изследователски формат в смисъла на херменевтиката¹. Под формата само на три интервюта (с идеята да не се оценява, а да дава пространство на мнението на читателя) са показани живи предприемачески реалности в сравнение с това, което интердисциплинарно може да се предположи като обяснителни компоненти за предприемаческата личност.

По този начин могат да бъдат формулирани от науките подчертани предположения, които освен по този начин интердисциплинарно оценените факти имат шанс като представяне близо до модел, а не като формулирани хипотези. Така остава шансът

¹ Сред нейните принципи, предложени от Шлайермахер, се откроява идеята за разбиране и тълкуване на речта така, както я излага авторът, и след това предлага още по-добра интерпретация от тази.

всеки сам да прецени за откритите факти – въз основа на притежаваната от него личност. Това са тези различни личности, които всеки притежава, което би направило проверката или фалшификацията в смисъл например на критическия рационализъм много трудна.

Изпълнявайки херменевтичен подход, бяха проведени интервюта с трима предприемачи, позволявайки им да говорят със собствените си думи по такъв начин, че читателят на сценария тогава в смисъла на херменевтиката да има шанс да си изгради преценка за това доколко предприемаческата личност и теоретичните наблюдения и проявления взаимодействат с практиката и така правят плодотворно цяло.

В този смисъл има три неща, за които трябва да се докладва вътре в дисертационния документ: как се конструира дисертационния труд или минимални опити да се направи преглед на предходната формулирана тема:

1. Конфигурация на изследванията
2. Херменевтичният подход като изследователски формат
3. Изследователски формат на интервютата

1.6. Приноси на труда.

Чрез настоящето изследване са направени следните научни, методологически и научно-приложни приноси:

1. Разширено е полето на научните изследвания по въпросите на предприемачеството, като са изведени нови връзки между личностни, психологически и поведенчески характеристики в общ модел на предприемаческия потенциал.
2. Синтезиран е нов модел на личностните качества за измерване на предприемаческия потенциал.
3. Синтезиран е нов модел на поведенческите фактори за оценка на предприемаческия потенциал.
4. Синтезиран е нов модел на самопознанието и „А3-а“ за оценка на предприемаческия потенциал.
5. Разработена е практически приложима нова методика за повишаване и развитие на предприемаческия потенциал.

1.7. Практическо значение на работата

Авторът на изследването започва професионалния си живот като консултант в PWC (Price Waterhouse Coopers) и след това има богат предприемачески опит в голяма немска компания като собственик и изпълнителен директор на C-Level. Също така, той има близо 20-годишен опит в консултирането и менторството на предприемачи чрез своята В&Н безплатна консултантска компания, базирана в Оснабрук, Германия, с

многобройни консултантски задачи в страните от Централна и Източна Европа, както и в България.

Резултатите от проучването са насочени към всички консултантски компании и консултантски организации, които работят с предприемачи, особено тези, които стартират собствени компании и са били безработни. Резултатите могат да се използват в обучението по управление на малък и среден бизнес и по предприемачество. Разработената методика може да се използва и за самооценка и планиране на развитието, както и за обучение с цел повишаване на компетенциите за предприемачески успех на стартиращи и действащи собственици на бизнес и техните наследници.

1.8. Обем и структура на дисертацията




Дисертацията е с обем 267 страници. Тя съдържа 11 фигури и 10 таблици, както и 9 приложения и 3 интервюта. Структурирана е в 5 глави:

Preface	6
1 Introduction to a complex topic	8
1.1 Guide to the topic and explanatory notes about the basis to work with the theme	9
1.2 Relevant elements for the research about entrepreneurial action and entrepreneurial foresight in a hermeneutic way	11
1.2.1 Configuration of research	11
1.2.2 A hermeneutic approach as research-format	13
1.2.3 The presentation of three entrepreneurs and their enterprises	14
2 The business economic way to entrepreneurial action and foresight – it's borders and reflections about an interdisciplinary demand	18
2.1 Business economic entrepreneurial functions and the positioning of the Entrepreneur	19
2.1.1 Presentation of the entrepreneurial functions	19
2.1.2 The importance of the entrepreneur for doing the entrepreneurial Functions	22
2.2 Awareness as action parameter by doing the entrepreneurial functions	24
2.2.1 The contents of awareness concerning insecurity, uncertainty and risk	25

2.2.2	Ways to win insight	28
2.2.2.1	Entrepreneurial insight-gains by knowledge from information	30
2.2.2.2	Combination of won insights by the entrepreneur: the way to	32
	Entrepreneurial foresight	
2.3	Possible tools for winning and combining insights by perception in the sense of	35
	entrepreneurial foresight and the borders of insight-gains	
2.3.1	Strategic foresight in the light of seizing and reconfiguring	37
2.3.2	Entrepreneurial perception by sensing	38
2.3.3	Borders of insight-gains	41
2.4	The personality of the entrepreneur as promotor of perception and generator of	43
	entrepreneurial action and foresight for doing the entrepreneurial functions	
2.4.1	Business economic demands on the entrepreneurial personality	45
2.4.2	The deficiency of business-economic demands on the entrepreneurial personality	53
2.4.3	Interdisciplinary extension of the research-field about the expectations on an	55
	entrepreneurial and foresight convenient acting entrepreneurial person by doing	
	the entrepreneurial functions	
2.5	The interdisciplinary research-question about the becoming of entrepreneurial	57
	foresight-leded acting	
2.6	To interdisciplinarity: The person-related character of entrepreneurial action and	59
	entrepreneurial foresight - the individual personality as a core-determinant	
3.	Interdisciplinary the personality constructing bricks as fundament of	62
	entrepreneurial action and entrepreneurial foresight	
3.1	Personality-differences as indication for different human (entrepreneurial) acting	67
3.1.1	Personality differences in the sector of abilities and competences	68
3.1.2	Personality differences in the emotional-cognitive sector	75

3.1.3	Personality-differences in the sector of social behaviour	84
3.1.4	Supposed psychological requirements to the with foresight acting entrepreneur	89
	on basis of the presented personality differences	
3.2	Personality as flow of personality educating determinants	92
3.2.1	Psychological personality-traits on basis of the ‘Big-Five’ personality-dimensions	93
3.2.1.1	Neuroticism	97
3.2.1.2	Extraversion	99
3.2.1.3	Agreeability	100
3.2.1.4	Conscientiousness	101
3.2.1.5	Openness (for new experiences)	102
3.2.2	The self-concept and its meaning	104
3.3	The convertibility of the (entrepreneurial) person	109
4	Entrepreneurial action and entrepreneurial foresight on a common economical and interdisciplinary basis	112
4.1	Business-economic competences and interdisciplinary contents about the personality on a common platform	114
4.1.1	The balance about differences in the personality with business-economical postulated demands on the successful and foresight-oriented entrepreneur	117
4.1.2	Business-economical competence-demands and the dimensions of Personality (‘Big Five’)	123
4.1.3	Business-economical competence-requirements and the self-concept	126
4.2	The foresight-factor inside the entrepreneurial personality	128
5	In a nutshell: Final comments	130
	Reference list	133

Annex

A	Research and results from the entrepreneurial practice about the theoretical shown inter disciplinary facts – the hermeneutic understanding	
146		
A.1	The presentation of the research-format and of the interview-questions	
146		
A.2	Won detections from the interviews	
152		
A.3	The individual personality as determinant of entrepreneurial action and entrepreneurial foresight in the sector of personality differences	
157		
A.3.1	Personality differences in the sector of abilities and competences	
157		
A.3.2	Personality differences in the emotional-cognitive sector	173
A.3.3	Personality-differences in the sector of social behaviour	
190		
A.4	Entrepreneurial statements in the light of the psychological personality-traits 'Big Five'	203
A.5	Entrepreneurial statements concerning the self-concept	248
B	Tour operator. Interview statements 05.08.2016	
		
	3d interview traveling agency.doc	
C	Real estate entrepreneur. Interview statements 20.07.2016	
		
	3c interview real estate.doc	
D	Zoo manager. Interview statements 31.08.2016	
		
	3b interview zoo.docx	

List of abbreviations

et al. et alia

ES environmental scanning

List of figures

- Fig. 1: Classification of the entrepreneurial functions in the context of the formation of an enterprise
- Fig. 2: Entrepreneurial tasks, entrepreneurship and success
- Fig. 3: Step of knowledge
- Fig. 4: similar Schärmer: the complete U: six transition points
- Fig. 5: Characteristics of entrepreneurial relevant features for appropriateness in case of being employed and being self-employed
- Fig.6: Roberts model of personality as output of a system.
- Fig. 7: Structure of intelligence like Carroll
- Fig. 8: Hierarchic organisation of the self-concept
- Fig 9: Scheme about selected parameters of enterprise-success
- Fig. 10: Combination of business-economical competences with differences in the personality
- Fig. 11: Comparison of business-economic competences with the of the self-concept

List of tables

- Table 1: personality-differences in abilities and competences
- Table 2: personality-differences in the sector of emotional-cognitive characteristics
- Table 3: personality-differences in the sector of social behavior characteristics
- Table 4: neuroticism: emotional stabile versus emotional labile
- Table 5: extraversion: extraverted versus introverted
- Table 6: agreeability :agreeable versus irreconcilable
- Table 7: conscientiousness :conscientious versus unconscientious
- Table 8: openness: open versus closed
- Table 9: self-concept/self-evaluation/self-esteem
- Table 10: Trial to relate singular elements of the 'Big Five'-dimension neuroticism with business economical entrepreneurial competences

2. КРАТКО ПРЕДСТАВЯНЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1 . Актуалност на темата за бизнес-икономическия предприемач

Германската банкова група KfW съобщава в своя „Монитор за стартиране на бизнес 2022“ (Metzger, G. 2022 KfW Bankengruppe: няма страница): Само през 2021 г. в Германия е имало 607 000 стартиращи бизнеса. От тях 371 000 са били в страничен бизнес, а останалите 236 000 в пълен/нов бизнес. Тези данни като най-новите налични

са посочени тук само за да покажат за какъв годишен обем се говори в Германия днес, както и преди прекъсването по време на Коронавируса.

От тези стартиращи фирми 91 000 са направени поради причината, че основателите не са имали или са намерили по-добра алтернатива, генерираща доход – и така те са основали предимно без първоначална инвестиция. Наистина висок процент от тях - според опита от миналото 48% - ще се провалят през първите 5 години след основаването. 84% от тези тогава неуспешни стартиращи компании просто ще бъдат разпуснати, 16% ще получат нови собственици. Опитът от последните години показва, че около 25% от подобни фалити завършват с неплатежоспособност.

Много от тези 91 000 основатели, колкото имаме цифрата като извадка за 2021 г., са безработни хора преди основаването и с идеята си за основаване, подкрепена финансово от държавата – след представяне на убедителен бизнес план и – спешно необходимо – положителна експертиза от регионални центрове за работа като подразделения на акредитирания специалист от федералната германска агенция по труда.

От началото на 2004 г. до 2020 г. (началото на прекъсването от Коронавируса), основаната от мен сега преди около две десетилетия консултантска служба „V&N Beraten und Helfen“ (съветване и подкрепа) - социално-икономическа консултантска услуга, напълно безплатна - е акредитирана с тези дела за стартиране на бизнес. И така, в посочения период от време много повече от 1000 стартиращи фирми от V&N са оценени и в случай на положителна експертиза също са подпомогнати.

Но знаейки за високия процент на неуспехи през първите пет години след стартирането на бизнес, БиХ винаги е била много внимателна със даването на положителна експертиза – това също като принос за защита на хората от последствията от не наистина обещаващи стартиращи бизнеси.

Много често причината за такъв отказ от положителна експертиза не е лоша бизнес идея, а много повече спечелените по време на консултацията впечатления и опит, че цялостният външен вид и поведение, както и бизнес-образованието на желаещия да стартира бизнес не отговаря на обичайните изисквания за „предприемачески живот“. И така, през годините с нарастващия брой направени консултации по тази тема, възникнаха спешните въпроси:

Как трябва да бъде конструиран човек, който да е все пак успешен предприемач?

Съществува много обширна бизнес-икономическа наръчна литература по тази тема. Но вероятно това не е достатъчно, отговаряйки на предходния въпрос – минимум в сериозни академични аспекти.

В немската бизнес-икономическа литература Schneider (1995:31) заявява, че фиксираните потребности на човек за печалба-доход са: индивидуално знание,

индивидуална работна сила и индивидуални други способности. И тези „други способности“ не са посочени в бизнес икономическата литература. Това означава, че може би има нещо, на което бизнес-икономиката не може да отговори.

И така, има проблем, който за тази дисертация произтича от практиката с категорични отговори и съвети в бизнес-икономическата литература: Вероятно появяващата се невъзможност да се прецени чрез експертиза дали човек - не според неговата бизнес идея и неговият бизнес план - но по своя външен вид и поведение е в състояние да бъде предприемач.

И минималният аргумент на Шнайдер за „други способности“ води до заключението, че може би чистите бизнес-икономически основи не са достатъчни, за да дадат отговор на въпросите на практиката: Може ли този или онзи човек да бъде предприемач?

И точно тук решението в миналото се основава на проучване за това какви първоначални съставки са необходими за създаването на предприемач.

Ето защо тази тема тук е формулирана така, както е: **За интердисциплинарния произход на предприемаческото действие и предприемаческата прогноза (оценка на предприемаческия потенциал).**

Тук имаме тема от практиката, която не е предизвикана на първо място от научно разработено изследване под формата на научно-теоретичен конструктивизъм, както е описано в Kornmeier (2007:38/39). Това е тема, която много повече (но само на пръв поглед) е основана на научно-теоретичен критичен рационализъм – както е описано в Kornmeier (2007:42). Тъй като темата работи с наблюдения в реалността проблем - личност, формираща предприемач. И да, ще се формулира нещо като хипотеза в смисъл на критически рационализъм. Но – и ето защо един подход на изследване в смисъл на критичен рационализъм се проваля – тези резултати в може би форма на хипотеза **не** се опитват да бъдат фалшифицирани чрез емпирични тестове и в случай на неуспех те **не** се елиминират.

И така, работейки с тема от практиката, практиката беше включена в изследването. Правейки това само за намиране на по-близки обяснения за предприемаческата личност, беше избрана херменевтична концепция.

Създаването на връзка с практиката по този начин ще бъде направено чрез херменевтичен подход като „метод за разбиране на регистриране на житейски ситуации“ (Raffée 1974:43). „Който върви по херменевтичен път, се опитва да обясни взаимозависимостите (и освен това също контекстите) по начин, който да проследи и разбере“ (Kornmeier 2007:80).

Така че, освен научно-теоретично изследване, тази тема е завършена - в херменевтичен смисъл както за теорията, така и за практиката, подкрепяща и подпомагаща разбирането - с три интервюта. Това са три различни интервюта с предприемачи от различни

браншове – мрежови партньори в консултантската мрежа на В&Н – чрез които изследваните теоретични факти ще се сблъскат с предприемаческата реалност.

Така може да се покаже колко разумно множеството личностни различия и личностно поведение водят до различни предприемачески действия и далновидно поведение. Интервютата се провеждат с туроператор, предприемач на недвижими имоти и управител на голяма зоологическа градина.

Изборът на примери за случаи е направен в съответствие с препоръката на Eisenhardt (1989:537): „[...] предвид ограничения брой случаи, които обикновено могат да бъдат изследвани, има смисъл да се избират случаи като екстремни ситуации и полярни типове при които процесът, който представлява интерес, е прозрачно наблюдаван“.

Събирането на данни беше в основата на подход – да го наречем и качествено изследване – който позволява за предпочитане плътна форма на описание – тук феноменът на предприемаческата личност – на широкообхватно „разбиране“ (Misoch 2015:13). Като част от подобно събиране на качествени данни, качествено интервю е подходящо, защото „[...] релевантните за изследването данни се получават в процеса на вербална комуникация“ (Misoch 2015:13)

С това се определя причината за темата на изследването и научно-теоретичната доста малка рамка на изследването: Ние сме в тема и наблюдение, родени от практиката, на които теорията трябва да даде най-добри отговори. И как тези отговори могат да бъдат по пътя към това чрез теорията, е написано тук по-долу накратко. Но в зависимост от намек на Schneider (1995:31) за „други способности“, този начин ще бъде интердисциплинарен.

Интердисциплинарната сложност, която темата изважда наяве, е неизбежният факт за работа и спор с наистина ограничен, но въпреки това споменем брой различни стълбове на аргументация - "конструкти". Това, като отворим малко вратата, която е подписана от Schneider (1995:31) относно хората (предприемачите) като „принос на знания, работна сила и „други способности“. Тези стълбове на аргументацията са:

- предприемаческа бизнес икономическа компетентност и мислите (конструктите), които носят извън тази компетентност
- закотвени в психологията на личността различия в човешката личност
- личностни различия в поведението под аспекта на т.нар размери на човешката личност
- съвкупността от мисли за човешката представа за себе си

2. Предприемаческа бизнес икономическа компетентност и мислите (конструктите), които разкриват тази компетентност

Предприемаческата бизнес икономическа компетентност и мислите (конструктите), които извеждат тази компетентност, се основават на предприемаческите функции, както

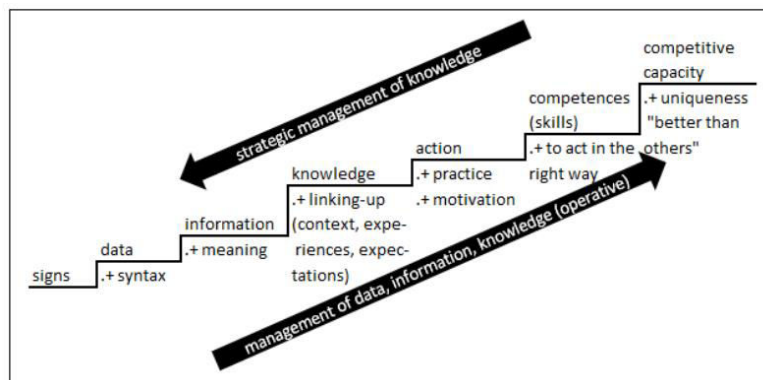
са показани във Freiling (2006:91). В предприятието има три големи области на задачи, чрез които може да се посочи едно предприятие като система от производствени потенциали. Това са областите на задачите: подновяване на системата, използване на системата и валидиране на системата. Зад тези области на задачите стоят всяка постоянна предприемаческа функция, как са видими на следващата фигура.



Фиг. 1: Класификация на предприемаческите функции в контекста на формирането на предприятието

Източник: Freiling 2006:91

Извършвайки тези предприемачески функции, информацията е необходима за получаване на знания. Състоянието на информацията се създава от факта, че съществуващите съответно забелязани признаци и данни се установяват във връзка с други данни, въпроси, проблеми, наблюдения (синтаксис) и т.н., както в използваната фигура от North (2005:32).



Фиг. 3: Стъпки на знанието Източник: North 2005:32

Получаването на знаци и данни за получаване на информация изисква предприемаческо съзнание и възприятие. Предприемаческите функции могат да бъдат извършени чрез процеса на разпознаване на възможности чрез предприемаческо възприятие, комбиниране и стартиране на действия. И допълнително – това също е отправната точка за предприемаческо предвиждане, в смисъла, както при Hayward and Voros (2005:14), цитирани: „Предприемачите, подобно на практикуващия предвиждания (foresight practitioner), се нуждаят от начини за виждане или възприемане с разширяване и задълбочаване на осъзнаването на това, което е в нашата среда, за което в момента сме слепи“.

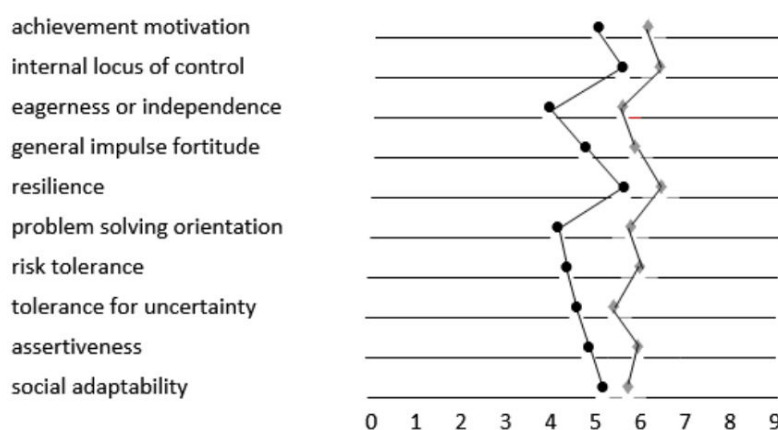
На тази основа може да се опита собствена дефиниция:

Предприемаческото предвиждане е индивидуалната лична способност за възприятие и привеждане на резултатите от възприятието под ограничението на „ограничената рационалност“ в действия чрез разума, изпълняващи предприемаческите функции. С това предприемаческото предвиждане е компонент на предприемаческото действие.

Ограничената рационалност отразява факта, че отделен човек, който взема решения, никога не може да бъде наистина информиран като цяло, тъй като предположението за рационалност на homo oeconomicus просто не е подходящо (Neumer: 2012: 42).

Предходните фундаментални мисли са основата, върху която трябва да се формулират бизнес икономическите изисквания към предприемаческата личност.

Различната дискусия относно икономическите изисквания на бизнеса води до резултати, които са демонстративни, показани в цитираното от Müller (2010:6) сравнение между заети лица и предприемачески активни хора (*следваща страница*):



Фиг. 5: Характеристики на предприемачески релевантни характеристики за целесъобразност в случай на заети и самостоятелно заети. ● = зает ◆ = предприемач или независима работа

Подробната дискусия извежда като резултат:

Над всички характеристики на целесъобразност (компетенции), описващи предприемачески действащото лице, това е личността на предприемача като промоутър за получаване на прозрения и с това притежаващ способността за възприятие в смисъла на предприемаческо предвиждане, съответстващо на направената дефиниция. Дефиницията, която обозначава предприемача като личност, притежаваща следните характеристики (без да се засягат абсолютните измервания):

- висока степен на мотивационна сила
- особено висока степен на вътрешен лакмус на контрол
- над средното ниво на стремеж към независимост

- над средното ниво на двигателна сила
- особено висока способност за работа под напрежение
- средна до над средната ориентация към решаване на проблеми
- минимум умерен до по-висок апетит за риск
- толерантност към несигурност малко над средното
- повишена увереност
- социална адаптивност малко над средното.

С това е ограничен бизнес икономическият дебат относно бизнес характеристиките на предприемача в дисертацията.

Тъй като неспособността да се даде по-конкретен отговор на бизнес икономическа платформа зависи от факта, че предходните термини като мотивационна сила, място на контрол, стремеж към независимост, сила на импулс, способност за работа под натиск, ориентация за решаване на проблеми, склонност към риск, толерантност към несигурност, увереност, емоционална стабилност и адаптивност имат едно общо нещо: това са термини за човешкото, а с това и за предприемаческото *поведение*. И с това - Eagleman (2012:256) твърди - по отношение на поведението и мозъка, термините са „съкратено наименование за нещо, в което се вливат влияния от много по-широко разпространена социално-биологична система“. Термините са наименования за факти, които не са установени в бизнес-икономиката, а например в психологията, биологията, генетиката и др.

Чрез това мълчаливо възприемане на генетични, биологични и психологически факти, очертаващи предприемаческата личност в бизнес-икономиката, се появяват доказателства, че очевидно личностните черти - оформени в изисквания за бизнес-икономическа компетентност - могат да се приемат като детерминанти на икономическия успех.

Горчивата истина е, че бизнес-икономистите, очертаващи предприемаческата личност, работят с резултати, идващи от други науки. И това, без да се поставя под въпрос как се формират „дизайнерските черти“ на личността, която има предприемачът като актьор в предприемаческите функции.

И това е намек, подобно на предшестващия Schneider (1995:31), говорейки за „други способности“, определящи човешките (предприемачески) характеристики.

И така, тук става видима причината защо да работим по първоначална бизнес икономическа тема и теми със стълбове от:

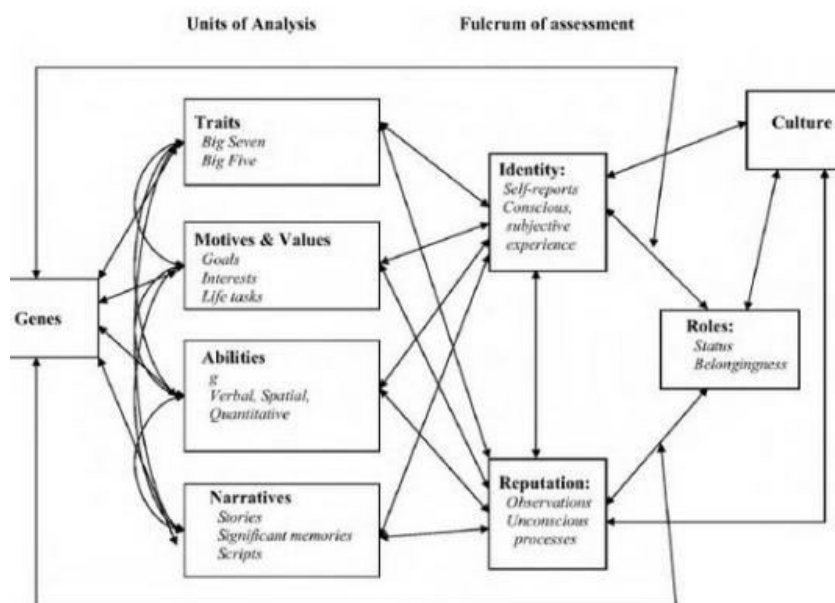
- закотвени в психологията на личността различия в човешката личност
- личностни различия в поведението под аспекта на т.нар измерения на човешката личност
- тялото на мисълта за човешката представа за себе си

3. Различия в човешката личност, закотвени в психологията на личността

Отношението на възприятието към личността - и с това насочването към индивидуалната личност - възниква от доказателствата за взаимна връзка между филтри за възприятие и филтри за вземане на решения: тези сигнали се оценяват като по-значими, като са съвместими със структурата на компетентността на човек и преминавайки покрай това автоматичен личен избор-филтър. Така се случва автоматичен предварителен подбор на информация, която след това се проявява в склонностите към действие на дадено лице (Scheffer and Loerwald 2009 без страница).

Поради тази причина това са психолого-биологични процеси, когнитивни процедури, създаващи човек – също и предприемач (Mummendey 2006:258).

Какво съдържа такова трудно заключение като предходното, е показано на следващата фигура, показваща всички взаимозависими фактори, чрез които хората – а с това и предприемаческата личност – са представени.



Фиг. 6: Модел на личността на Робъртс като изход от система.

Източник: Borghans et al. 2011:4

Трудно разбираемата широта на личността се отразява в нейните личностни характеристики и нейните когнитивни способности. Borghans и др. (2014:4) посочват: „Идентичността и репутацията оформят ролите на индивидите в икономиката и обществото, към което принадлежат“.

Тези сили са закотвени в биологичната човешка природа, в човешката психологическа конституция в момента на действие, изискването на съответната ситуация на действие. С това предприемачът като действащ човек (както и всеки друг човек) се определя от „[...] конгломерат от проблемни ситуации, вътрешни модели, мисли, планове за действие, нагласи, претенции, мотивационни констелации и т.н.“ (Martin 2011: 115).

Това са динамични интеракционистични отношения през целия живот на човек с неговата/нейната среда, това са невронаучни и молекулярно-генетични факти, които влияят на човешката – а с това и на предприемаческата – личност.

Това е намек, че минимумът на човешката „биология“ отчасти определя човешкото поведение и че с това предприемаческото поведение отчасти се ръководи от гените. Различната комбинация от генетични фактори (генни полиморфизми) съответства на действителния стандарт на психологическо и невробиологично изследване на личността, влияеща върху стойността на човешката личност (Roth 2013:103).

Roth (2008:10) пише, че човешката личност и човешко действие се определят от четири фактора: „1) генетична предразположеност, 2) идиосинкразия на мозъчното развитие, 3) ранен психически релеф, по-специално по отношение на опита на свързване, и 4) допълнителни психосоциални преживявания в детството и младостта”.

Различията в личността могат да бъдат обобщени в три категории: а) способности и компетенции, б) емоционално-когнитивни специфики, в) социално-поведенчески специфики. Показаните по-долу резултати представляват авторов модел на личностните характеристики на човек с предприемачески потенциал, който е синтезиран от аргументите на научната литература и резултатите от емпиричното изследване.

abilities and competences	degree of appearance	remark about the supposed entrepreneurial capabilities
intelligence	minimum middle	minimum a middle common intelligence with good abilities in the fields of memory and learning, perception, resourcefulness
creativity	necessary	necessary with a sensitivity for problems, originality and flexibility of thinking
wisdom and self-knowledge	necessary	necessary, because in this is incorporated the future-conscientiousness by the associationness by the association of cognitive, affective, motivational, personal-ethical and social dimensions
social competences	high	high social competences, because with this, assertiveness and adaptability is bonded.
self-regulation and self-control	high	necessary in a high degree, because by this is regulated the process of building self-congruent targets, and maintains the ability for a target-control as a supporting function, preserving the purpose of target tracking
coping with stress		an active handling of stress, coping with stress, as well as a high stress-resistance is necessary

Табл. 1: Личностни разлики във възможностите и компетенциите

Източник: Авторово изображение

emotional-cognitive specificities	degree of appearance	remarks about the supposed entrepreneurial capabilities
anxiety	not too high	an anxiety not too high, so that menacing impulses do not get more attention as necessary. This, for having the chance to solve complex tasks better
anger inclination	middle	an anger inclination not too high, but also not too low. This, for having the chance to start rational and problem-oriented discussions about the recognition of own mistakes.
stress	positive affectivity	positive affectivity, escaping from a nervous behaviour, depressions, frustrations, feelings of guilt, a low ability for mastering tasks
well-being	high	a high subjective well-being, because this serves to the self-acceptance, the control about the environment, positive relationships to others, the existence of aims in life, personal growth and the striving for autonomy.
self-esteem	high	high self-esteem with a solid self-acceptance. This for perceiving own weak points, reactions on success and failure, taking hints seriously, avoiding general self-doubts.
locus of control	internal	a more internal locus of control including the with this bonded higher ability for adaptability on situations and a higher efficiency.
self-efficacy	high	a higher self-efficacy, because from this depends the evaluation about own, success promising actions.
optimism	positive	an optimistic primary focus. By this, a more convenient cognition, stress-coping and a higher effectivity. No 'over-optimism', caused by the with this bonded possible misinterpretation of situations.

Табл. 2: Личностни разлики в раздела на емоционално-когнитивните характеристики

Източник: Авторово изображение

social behavioural specificities	degree of appearance	remarks about the supposed entrepreneurial capabilities
prosocial behaviour	positive	positive prosocial behaviour and action, caused by the with this connected self-trust in the own action-competences and the sense for justice
empathy	high	high empathy, this for resolving personal and economical areas of conflict and for the creation of a rectified action inside the enterprise
aggressivity	middle	a middle potential of aggressivity is bonded with the ability, having a competitive aggressivity.
self-expression	higher	a higher potential for the in the self-expression situated tendency for self control. Important for leading-emergence and organisational abilities.
social support	high	a high ability for giving social support. Because with this, the ability for creating networks, giving orientation-possibilities in stress situations and in complex situations is possible.

Табл. 3: Личностни различия в характеристиките на социалното поведение

Източник: Авторово изображение

4. Лични различия в поведението под аспекта на така наречената „Голяма петорка“ – поведенческо измерение на човешката личност

Освен показаните разлики в психологическите характеристики на личността, които описват добър предприемачески потенциал, съществува друга важна група от

поведенчески характеристики, които допълват критериите за оценка. Тези личностни черти могат да бъдат показани на базата на "Големите пет" - личностни измерения.

„Поведението или по-скоро реакцията на индивида в определени ситуации зависи от чертите на индивида, изграждайки в същия момент неговите/нейните поведенчески диспозиции” (Brauckmann et al. 2008:6 f.).

Ето защо става въпрос за улавяне на чертите на човешкото поведение. Днес теоретично разрешен и често използван подход, описващ личността, е 5-факторният модел „Големите пет”. Това е подход, който чрез много експерти най-добре характеризира една личност.

Подходът съдържа факторите (описание-измерения на личността): **невротизъм, екстравертност, сговорчивост, добросъвестност и откритост** (за преживявания) (Roth 2013:17 f.).

Това са личностни черти, „[...] които са в части причинени генетично или от развитието на мозъка, в други части са моделирани ранно инфантилно и са стабилизиращи в тяхната индивидуална специфика рано (Roth 2013:32).

Чрез изследвания може да се докаже връзка между генетичните влияния и „голямата петорка“. Наследствеността на „Голямата петорка“ е идентифицирана средно с 50%. В единствено число: невротизъм 48%, екстраверсия 54%, сговорчивост 45%, добросъвестност 49% и отвореност за преживявания 57% (Bouchard and McGue 2003:23).

От подхода на „Големите пет“ идват следните резултати за предприемачески активния човек:

Neuroticism		
emotional stability	versus	emotional lability
stable, calm, unhurried, happy, superior, effective, bold, low emotionality		curious, anxiously, nervous, suspicious, worried, sensitive, raspy, fearful, self-pity, instable, disheartened, pusillanimous
assumed for entrepreneurial action: high emotional stability		

Табл. 4: Невротизъм: емоционална стабилност срещу емоционална лабилност
Източник: Авторово изображение

Extraversion		
extraverted	versus	introverted
active, convivial, communicative, cordial, optimistic, outgoing, easy-going, assertive		reserved, calm, guarded, contact avoiding
assumed for entrepreneurial action: more extraverted than introverted		

*Table 5: Экстравертност: интроверт срещу интроверт
Източник: Авторово изображение*

Agreeability		
agreeable	versus	irreconcilable
compassionate, kind, admiring, cordial, softhearted, warm, generous, trustful, helpful, forbearing, friendly, cooperative, sensitive		cold, unkind, contentious, hardhearted, cruel, ungrateful, cheese-paring
assumed for entrepreneurial action: more lower than too high agreeableness		

*Фиг. 6: Приемливост: приемлив срещу неприемлив
Източник: Авторово изображение*

Conscientiousness		
conscientious	versus	not conscientious
organized, careful, planned, effective, responsible, reliable, exact, practical, careful, deliberate		careless, disorderly, lightheaded, irresponsible, unreliable, forgetful, chaotic, tardy
assumed for entrepreneurial action: more conscientious than not conscientious concerning innovative efforts: neutral		

*Фиг. 7: Добросъвестност: добросъвестен срещу недобросъвестен
Източник: Авторово изображение*

Openness		
open	versus	closed
widely interested, imaginative, visionary, intelligent, originally, eager for knowledge, intellectual, artistically, clever, innovative, witty, wise		common, one-sided interested, simple, without draft, unintelligent
assumed for entrepreneurial action: high openness for experiences linked with this: an assumed higher probability for entrepreneurial foresight		

*Табл. 8: Отвореност: отворен срещу затворен
Източник: Авторово изображение*

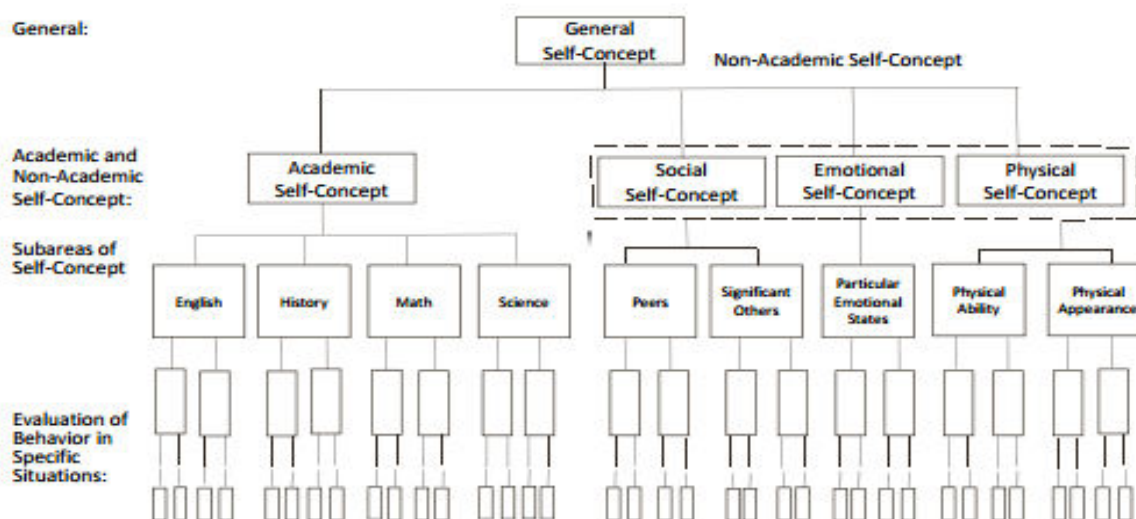
Показаните по-горе резултати представляват авторов модел на поведенческите характеристики на човек с предприемачески потенциал, който е синтезиран от аргументите на научната литература и резултатите от емпиричното изследване.

5. Модел на „Аз-а“

Освен разликите в личността и описаните от подхода на „Големите пет“ поведенчески черти, човекът – а с това и предприемачът по отношение на предприемаческата си дейност и предприемаческо предвиждане също – се описва от неговата/нейната представа за себе си .

Чрез Аз-концепцията човек рисува картина за себе си. Чрез това самовъзприятие се обозначава външният вид на човека с неговите/нейните действия в неговата/нейната среда (Laskowski 2000:15). Зависи от самооценката на дадено лице, как той интерпретира своите възприятия и след това действа с тях (Laskowski 2000:15).

Начинът на (само)възприемане влияе върху самооценката и с това самочувствието. Хората са способни да развиват както положително, така и отрицателно самочувствие. И така, положителното самочувствие обяснява успеха със собствените добри компетенции, докато отрицателното самочувствие обяснява успеха повече с щастливи обстоятелства. Също така, положителното самочувствие ще търси лоши обстоятелства при провалите; отрицателна представа за себе си, от друга страна, ще търси липса на компетенции (Laskowski 2000:23 f.).



Фиг. 8: Йерархична организация на Аз-концепцията
Източник: Shavelson et al.1976:413

Важни елементи, наблюдавани в сектора на собственото възприятие, самооценката и самочувствието - които имат значение и за предприемаческото поведение и действие - могат да бъдат обобщени в неговите положителни/отрицателни модели, както следва в следващата таблица - изведени от изявленията, направени от Laskowski (2000:23 ff.). По-късно тези елементи се съгласуват с изявленията на тримата събеседници (но не в това резюме).

Може да се предположи, че положителната самооценка на хората в трудна ситуация позволява да бъдат по-успешни, отколкото тези с по-ниската самооценка. Тъй като високото самочувствие е свързано с „[...] стабилност, увереност, дружелюбност, непредубеденост; но и високо мнение за себе си, самонадеяност, гордост и прекомерна самоувереност също“ (Naudascher 1980:91). В този контекст положителната представа за себе си се свързва с повече вътрешен, отколкото външен локус на контрол (Laskowski 2000:28).

И така, налице е изводът, че предприемачът трябва да има по-положителна представа за себе си, за да върши задачите си по правилния начин – в крайна сметка, става въпрос за ежедневните му действия в предприемаческото поле или чрез предвидливо планиране като процес на придвиждане. Защото: предприемачите (хора) с положителна представа за себе си (аз-концепция) започват действията си по-ориентирани към целта, поради факта, че обезпокоителните влияния от страха от провал, съмненията в себе си вероятно ще бъдат по-ниски, отколкото при хората, опетнени с по-негативна представа за себе си (Laskowski 2000:8 f.).

Показаните по-долу резултати представляват авторов модел на самооценката на човек с предприемачески потенциал, който е синтезиран от аргументите на научната литература и резултатите от емпиричното изследване.

self-concept, self-evaluation, self-esteem		
object of observation	positive	negative
criticism	less accessible for criticism	more accessible for criticism tendency to generalise criticism
perception	more optimistic coloured perception	more pessimistic coloured perception
personal importance	feels oneself minimum as important as others	feels oneself not so important
own characteristics	more convinced about the own good characteristics	less convinced about the own good characteristics
assertiveness	becomes more accepted with own aspects	becomes less accepted with own aspects
new tasks	likes more to deal with new tasks	likes less to deal with new tasks
future expectaion	positive, with the expectation to solve problems	less positive with lower expectation to solve problems
expectation for acceptance	high expectation for acceptance by the partners of interaction	not so high expectation for acceptance by the partners of interaction
anxiety	lower	higher
efficiency and competence for decision making	is rather overestimated	is rather underrated

*Табл. 9: Модел на АЗ-ът, самооценка, самочувствие
Източник: Авторово изображение*

6. Модел за модифициране (повишаване на предприемаческия потенциал) на предприемаческата личност

След очертаването на човешката личност, а оттам и на предприемаческата личност, разбира се, възниква въпросът дали и доколко тази личност може да се променя.

Какво може да направи предприемачът, за да промени личността си по начин, по който да може да действа в предприемаческите функции „по-добре“, „с повече успех“?

Отговорът на въпроса за конвертируемостта на психологическата личност не дава много място за възможни промени. Ето защо потенциалните възможности за промяна се определят от четири фактора: „[...] а именно от индивидуалните генетични фактори, идиосинкразията на индивидуалното (предимно пренатално и рано след раждането) развитие на мозъка, пренатални и рано след раждането преживявания (по-специално инфантилните обвързващи преживявания) и накрая психосоциалните влияния през годините на детството и младостта” (Roth 2013:13 f.) Това са дълбоко генетично (биологично) определени причини (молекулярно-генетична и невронаучна парадигма) и

причини в ранното развитие, които изграждат ядрото на личността, темперамента (Angleitner и Spinath 2005: 244). Roth (2003:411) посочва, „[...] че човек в неговата/нейната личност е по-скоро „зрял“, отколкото да има промяна в *своето* ядро; търси (или конструира) по-скоро емоционално удобна за него/нея среда, отколкото да се адаптира към средата”.

Реалността, обаче, показва нещо различно от факта, че наистина личностните черти се виждат стабилни във времето. В научната литература са описани множество доказателства, подкрепени от емпиричното ни изследване, че в контекста на обучението по предприемачество съществува възможност за научаване на характеристиките, свързани с личността, които предприемачът трябва да има (Bijedic 2012:11).

Нашият нов подход за увеличаване на предприемаческия потенциал е **чрез развиване на компетенции за предприемачески действия** да се насърчи уместността за предприемачески действия и мислене: „*Основните компетенции, които са от значение за самостоятелна заетост, могат да бъдат придобити, обучени или подобрени чрез професионален опит. Те са важна връзка между по-стабилните във времето характеристики на личността, от една страна, и конкретните модели на предприемаческо поведение, от друга страна*” (Müller 2007:386, цитиран в Bijedic 2013:55).

Наистина, промените в човешкото действие са възможни чрез промени в представата за себе си; това от биологично причинени вариации, от вариации на условията на околната среда и от вариации, които се правят от самия човек. Тези самонаправени вариации са предизвикани например от направени преживявания, от съзнателни решения и т.н. (Mummendey 2006:88).

„В хода на човешкото развитие, от една страна, по всяко време, нови и други области, теми, предмети могат да бъдат възприети в Аз-концепцията или могат да получат лично значение. И други теми могат да останат назад или да станат по-малко важни...” (Mummendey 2006:89). Но във възрастта на възрастен, "ново изграждане" на Аз-концепцията ще се случи по-рядко. Причината е, че по време на един жизнен цикъл има все по-малко нови теми, които трябва да бъдат преживени наново – теми, за които не съществува идея в съществуващата представа за себе си (Laskowski 2000:150).

7. Методика за оценка на предприемаческия потенциал: предприемачески действия и предприемаческо предвиждане на обща икономическа и интердисциплинарна основа

След представянето на а) бизнес-икономическите компетенции на работещия човек в предприемаческите функции и б) интердисциплинарните тухли за възникването на човешко - и така също ориентирано към предвиждане предприемаческо - действие, задачата е, обединяване на изискванията за бизнес-икономическа компетентност и интердисциплинарните факти под общ покрив.

Обсъжданите компетенции, описващи бизнес-икономическата личност:

- висока степен на мотивационна сила
- особено висока степен на вътрешен локус на контрол
- стремеж към независимост над средното ниво
- сила на стремежа над средната
- особено висока способност за работа под напрежение
- средна до над средна ориентация към решаване на проблеми
- минимален умерен до по-висок рисков апетит
- толерантност към несигурност малко над средната
- повишена асертивност
- социална адаптивност малко над средната
- висока емоционална стабилност.

В глава 3 са представени разликите в личността:

- минимална средна интелигентност
- по-висока креативност - по-висока мъдрост, възглед за живота и себепознание - високи социални компетенции - висока способност за саморегулация (самоопределение) и самоконтрол - висока способност за справяне със стреса - не много висока тревожност - средна склонност към гняв - високо субективно благополучие - високо самочувствие - висок вътрешен локус на контрол - висока самоефективност - положителна оптимистична тенденция - положително просоциално поведение - висока способност за емпатия - средна агресивност - висок потенциал за самопредставяне - висок потенциал за оказване на социална подкрепа

Показаните в глава 4 личностни черти на „Големите пет“ - измерения:

- висока емоционална стабилност
- повече екстравертно отколкото интровертно поведение
- по-добре по-ниска, отколкото по-висока мярка за приятност
- по-добра по-висока мярка за добросъвестност
- голяма отвореност за нови преживявания

Показаните в глава 5 съображения относно Аз-концепцията: положителна Аз-концепция.

Чрез обобщаване в следващата диаграма, по отношение на направените в тази презентация съображения и допускания, става видимо до кои бизнес-икономически компетенции, причинени от различията в интердисциплинарната личност, има достъп. По този начин диаграмата просто показва схематични препратки, като се приемат между психологическите/генетични различия в личността и бизнес-икономическите компетенции. С това отново е важно да се подчертае „характерът на предположение“,

който тази диаграма има, който твърденията в този документ не могат да надхвърлят, причинени от съществуващата сложност.

differences in the personality	related with	economic competences
intelligence	.1 - 11	
creativity	1, 6, 7, 8	
wisdom, life- and self understanding	1, 6, 7, 8	1 motivation for efforts
social competences	9, 10	2 internal locus of control
ability for self regulation and self control	1, 2, 3, 8	3 eagerness for independence
ability for stress handling	1, 2, 5, 11	4 motivational force
anxiety	1, 2, 6, 11	5 ability to work under pressure
predisposition for anger at something	6, (9), 11	6 problem solving orientation
subjective well-being	1, 2, 3, 4, 9, 11	7 risk appetite
self-esteem	1, 2, 3, 4, 6, 9	8 tolerance for uncertainty
internal locus of control	1, 2, 3, 6, 9	9 assertiveness
prosocial behavior	2, 10	10 social adaptability
self-efficacy	1, 2, 3, 4, 6, 9	11 emotional stability
general optimistic tendency	1, 4	
empathy	6, 10, 11	
potential for aggression	1, 2, 6, 9	
ability for social support	2, 10	

Фиг. 10: Комбинация от бизнес-икономически компетенции с различия в личността

Източник: Авторско изображение

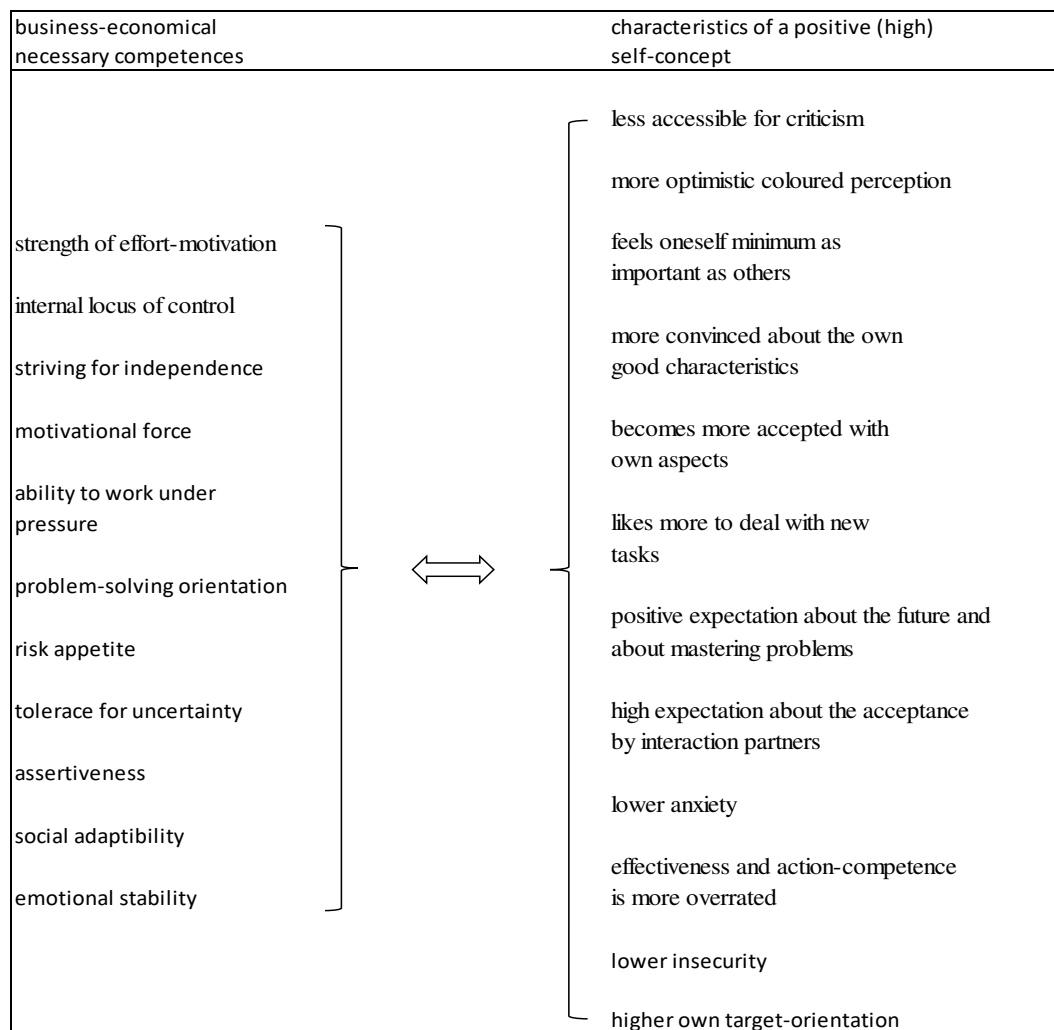
Предходната фигура показва (и заедно с това е показано как да я четем), че ,например , психологическата способност за саморегулиране и самоконтрол на бизнес-икономическа основа засяга компетенциите на (1) силата на мотивация за усилие, (2) вътрешен лакмус на контрол, (3) стремеж към независимост, както и (8) толерантност към несигурност.

Или като допълнителен пример, на бизнес-икономическата платформа креативността се свързва с (1) сила на мотивацията за усилие, (6) ориентация към решаване на проблеми, (7) склонност към риск и (8) толерантност към несигурност.

Що се отнася до измеренията на личността („Големите пет“), има смисъл да останем тук с по-недиференцирани твърдения: Човек, който разсъждава според личността си, съответстваща на модела „Големите пет“, притежава 1. Висока емоционална стабилност, 2. Повече екстравертно отколкото интровертно поведение, 3. По-добре твърде ниска, отколкото твърде висока степен на приятност, 4. По-добре по-висока степен на добросъвестност, 5. Голяма отвореност към нови преживявания; на това лице се приписват представените бизнес-икономически компетенции, способни за успешно предприемаческо действие в предприемаческите функции и за прозорливост.

Важно е, че измеренията на „Големите пет“ просто отразяват поведенческите тенденции, как човек в конкретни ситуации има тенденция да показва определено поведение (Fehr 2006:123). Така със сигурност не може да се направи прогноза за предприемаческото поведение в отделните бизнес-икономически компетенции. Но може да се направи само презумпция за предприемаческото поведение.

Това, че за изпълнението на постулираните бизнес-икономически предприемачески компетенции е необходима висока Аз-концепция, става видима в случай на конфронтация на тези компетенции с изискванията за положителна Аз-концепция (следващата графика).



Фиг. 11: Сравнение на бизнес-икономическите компетенции с Аз-концепцията
Източник: Авторово изображение

Предприемаческото самочувствие трябва да е високо. Тъй като по-ниската представа за себе си дава на хората по-неблагоприятни очаквания относно собствените компетенции; поддържа безпокойството и така има влияние върху начина, по който човек действа в ситуации (Laskowski 2000:24 ff.). „Освен това, все още може да се приеме, че тези с неблагоприятна представа за себе си ще се държат по-малко самоуверени, по-песимистични и самокритични, чувствайки се по-виновни или неспособни; усещане на света като по-труден и опасен като тези хора с удобна представа за себе си” (Laskowski 2000:27).

8. За фактора предвиждане (форсайт) вътре в предприемаческата личност.

Както е описано, предвиждането е „само“ един аспект на възприятието, върху който се основава предприемаческото действие в цялостната предприемаческа функция. Ето защо форсайтът е интердисциплинарно закотвен в предприемаческата личност с описаните биологични, социални и психологически компоненти. И много повече,

разбира се, предвидливостта може да бъде свързана и с предходните очертани и изисквани компетенции.

По тази причина трябва да е правилен аргументът, че всеки предприемач е личност, която има и далновидност. Защото: като кореспондиращ на бизнес-икономическото изявление, всеки, който е активен в предприемаческите функции, е предприемач; с това всеки, който е активен в предприемаческите функции, също трябва да има предвидливост. По този начин има също толкова много или по-малко казано за това колко добре или колко зле може да гледа в бъдещето човек с прозорлив талант; както и качеството на предприемаческото действие, няма нищо общо с основния принцип да бъдеш предприемач.

ИЗВОДИ

9. Изводи и препоръки

В резултат на проведеното изследване са изпълнени предварително поставените цели и задачи. Представена е научно обоснована и практически приложима методика за анализ на хората и за оценка на способността им да бъдат предприемачи.

За целта са проучени и анализирани значителен брой публикации по въпроса в съществуващата литература. Извършено е емпирично проучване за събиране и обработване на информация по предварително избрана ясна изследователска методика. Разработена е авторова методика за оценка на личностния предприемаческия потенциал и са направени изводи и полезни препоръки за използването и.

Изследвана е и е потвърдена работната хипотеза на дисертационния труд, че всеки човек има предприемачески потенциал, обусловен от неговите личностни характеристики и произход, които могат да бъдат модифицирани чрез научаване на компетенции.

Това означава, че наистина изискванията за бизнес-икономическа компетентност дават нещо като скелетна структура за успешно действие в предприемаческите функции, но че наистина тази структура се доставя от интердисциплинарни фактори.

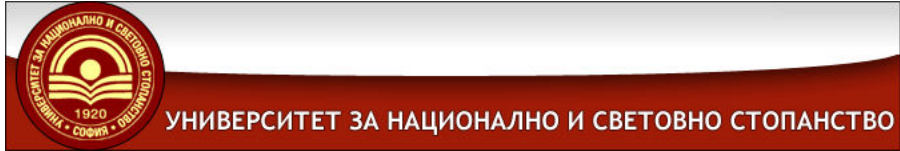
Предположението съответно е, че появата на предприемаческо действие и предприемаческо предвиждане за всяко действащо лице в предприемаческите функции е нещо напълно индивидуално.

На тази личностна връзка трябва да се подчини и появата на предприемаческа прозорливост. Не съществува предприемачески ген, който човек може да има. Също така не съществува ген на предвидливостта, чрез който хората получават способността да имат предварителен преглед на идеи и концепции. Просто съществува човек, който има (или няма) поради своята лична способност възможността да действа предвидливо в предприемаческите функции.

По този начин откриваме нова тема за бъдещи изследвания в полето на появата на предприемаческо действие и предприемаческо предвиждане. Новият изследователски въпрос е от кои фактори зависи най- силно предприемаческия успех, както и какво е предприемачески успех и дали той се определя предимно от бизнес-икономически фактори. Втора интересна тема на бъдещо изследване са инструментите, които могат да се използват достъпно и приложимо за реализиране на представената в настоящето изследване методика. Сложността на тази бъдеща задача идва от мултидисциплинарния обхват на идентифицираните фактори от генетиката, биологията, психологията и бизнес средата.

Публикации по темата на дисертационния труд

1. Wolfgang Schenk., Combination of won insights by the entrepreneur: the way to entrepreneurial., «Science: Development and Factors its Influence» (June 6-8, 2023). Amsterdam, Netherlands 45-49 p.
2. Wolfgang Schenk., The individual personality as determinant of entrepreneurial action and entrepreneurial foresight., <https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.05.2023.004,41-47.>,
3. Schenk Wolfgang., Business economic demands on the entrepreneurial personality., Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference «Science and Education in Progress» (June 16-18, 2023). Dublin, Ireland, 32-38 p.
4. Book ISBN 978-3-00-058476-3
Schenk W. 2017. Bin ich ein Unternehmertyp? Interdisziplinäre Bausteine unternehmerischen Handelns und unternehmerischer Voraussicht. Beraten und Helfen Beratergemeinschaft: Osnabrück. Steinbacher Druck GmbH Osnabrück
5. Schenk W. 2017. The absence of entrepreneurial foresight as reason of entrepreneurial failure. In: Vaduva, S. Fotea, I.S., Thomas A.R. editors. Development, Growth and Finance of Organisations from an Eastern European Context. Springer International Publishing AG 2017. 6330 Cham, Switzerland, 127-132
6. Schenk W. 2018. Am I able to be an entrepreneur? In: Vaduva, S. Fotea, I.S., Thomas A.R. editors. Solutions for Business, Culture and Religion in Easter Europe and Beyond, Springer International Publishing AG 2018. 6330 Cham, Switzerland. 53-71.



Faculty “Management and Administration”
Department “Management”

ABSTRACT

of a dissertation on a topic

About the interdisciplinary origin of entrepreneurial action and entrepreneurial foresight

PhD candidate: Mr. Wolfgang Schenk

Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Philip Stoyanov

Sofia, 2023

The dissertation work has been discussed and admitted to public defense at a regular meeting of the department council of the "Management" department of the University of National and World Economy, held on 13.06.2023. The author of the dissertation is a PhD student of independent training in the department. The public defense of the dissertation is scheduled for 28.09.2023, from 14:00 a.m. in the hall 2032-A of UNWE. The scientific jury is composed of:

Internal Members:

1. Prof. Dr. Nadia Dimitrova Mironova
2. Assoc.Prof. Dr. Miglena Dimitrova Angelova

External Members:

1. Prof. Dr. Ivan Petrov Paligorov
2. Assoc. Prof. Dr. Vihra Dimitrova Dimitrova
3. Assoc. Prof. Dr. Mariyana Mateeva Petrova

The defense materials are published on the website of the University for national and world economy and are available to those interested in the sector "Scientific advice and competitions" and on the website of the UNWE - Sofia.

1. GENERAL CHARACTERISTICS OF THE DISSERTATION

1.1. Relevance of the researched problem...4

1.2. Object and subject of the research. Limits...5

1.3. Aims and objectives of the study...5

1.4. Working hypotheses of the dissertation work...6

1.5. Work methodology...6

1.6. Labor contributions...7

1.7. Practical importance of work..7

1.8. Volume and structure of the dissertation..7

2. BRIEF PRESENTATION OF THE DISSERTATION...11

CONCLUSION...30

LIST OF PUBLICATIONS ON THE SUBJECT...31

1. GENERAL CHARACTERISTICS OF THE DISSERTATION

1.1. Relevance of the researched problem.

Some entrepreneurs have a 'famous' name by their creation of well sounded company empires, based on a big knowledge and a big providence, and perhaps sometimes also with some luck. You can say: these people had an entrepreneurial success in their life and have got - not at least by forward-looking acting - some 'entrepreneurial magnitude'. Perhaps, these people have something special. Something like an 'entrepreneurial gene', giving to them a worth mentioning place in the economic history concerning to their entrepreneurial talents.

Obviously, most of the entrepreneurial acting people must live without such a story of success. But however, they also very often have an economic success, achieve profits, keep their enterprises in stable positions on the markets; develop new ideas, managing their enterprises with a huge entrepreneurial foresight. And that all very oftentimes over the period of divers generations. So, there remains the question for the 'entrepreneurial gene' of these people, and if this gene has another character as that of the preceding mentioned very important persons. Because otherwise, over the time a lot of entrepreneurs would be the leaders of similar big economical companies as those at the beginning named people.

It gets somehow obvious that 'being an entrepreneur' is not the same as 'being an entrepreneur', that there are apparently differences which give to the one entrepreneur on a wondrous manner the competence, to hurry up to bigger horizons than other entrepreneurs are able to.

With this, there arises the idea that entrepreneurs perhaps have different abilities to be entrepreneurs. The leading thought is coming out that different abilities bring out different entrepreneurial actions. If so, there must be starting points, making recognisable why the one entrepreneur doesn't act in the same way as the other one, and why the one entrepreneur with his acting has a bigger success - or perhaps more failure - as the other entrepreneur. The obtruding question by this is, **how entrepreneurial acting comes into the world**, to make explainable why there are so different stories of entrepreneurial success and entrepreneurial disappointment.

Being an entrepreneur, also means being able, to look always a little bit into the entrepreneurial future, to orient oneself towards those things which will get some relevance tomorrow for holding the enterprise on the market. By this, being an entrepreneur also means to recognise by forward-looking perception enterprise related chances and risks and to apply the entrepreneurial action to them. Demanded is the ability to act forward-looking – with entrepreneurial providence. To this, obviously not all entrepreneurs are able to, because otherwise there would be less breakdowns of enterprises. In this sense, the credit protection union from 1870 in Austria had in August 2016 the heading: "Reasons for insolvency 2015: Every second enterprise fails on its executive suite" and so points out a lack of an urgently necessary commercial farsightedness, as well as a lacking surveillance of the economy, of offers and demands, interest and costs, etc. (Kreditschutzverband von 1870).

Thereby, the question arises where this entrepreneurial providence is anchored in the entrepreneurial personality, **how this ability for entrepreneurial providence** - which must discharge into an (successful) entrepreneurial acting - **comes into the world**.

The research for explaining the origin of entrepreneurial action, and with this also of entrepreneurial providence can bring out an essential understanding why entrepreneurs are acting in that way, they do.

A little input to this theme, will bring out this paper by bringing together interdisciplinary bricks from which entrepreneurial acting and entrepreneurial prevision are loaded. It will be shown which projections of explanation by the business economics are given by themselves, and in how far - respectively which - interdisciplinary (genetic, neuro-biologic, psychologic) bricks are needed for a well-grounded attempt to explain. Just bricks which make it explainable, why the fulfilment of by the business economics formulated requirement of competences to a successful entrepreneur, are dependent on his deepest own personality - and why by this the capability for entrepreneurial acting and entrepreneurial providence differs from entrepreneur to entrepreneur.

So, this paper shows (of course not exhausting) bricks which may give indications if somebody is able to be an entrepreneur or if he is not. By this, the paper brings out a contribution for the judgement about the potential entrepreneurial ability in cases of founding new enterprises, as well as a contribution to the judgement about successors in enterprises, and people who want to get a leadership position in the business world.

1.2. Object and subject of the research. Limits.

The object of the research are three entrepreneurs in Germany.

The subject of the research to check if there is a relevance between their genetic, biological and psychological background and their entrepreneurial success and/or failure.

The research is limited by the extreme complexity of relationship between the genetic, neurological, biological and psychological factors, different in each human, which can only be shown here in a rudimentary and not exhaustive manner as interdisciplinary bricks of the entrepreneurial personality.

1.3. Aims and objectives of the study.

The aim of the study is to create a practical and applicable methodology of analysis of people and their ability to be entrepreneurs.

The main tasks to be solved to achieve this goal is:

1. To research and analyse different topics on the matter in the existing literature.
2. To interview real entrepreneurs and analyse their responses.
3. To propose methodology of how to evaluate people in being entrepreneurs.
4. To draw conclusions.

1.4. Working hypotheses of the dissertation work.

The working hypothesis of the dissertation paper is that every person has an entrepreneurial potential, determined by his/hers personal characteristics and background. There do not exist direct other working hypothesis for this dissertation work. There only exist - by more than 1000 by the author of this dissertation paper done consultations between 2004 and 2020 about the viability of self-employment with different people with different levels of education and different social status - the won insights that everybody can be an entrepreneur, but minimum not in the same manor than another person..

And with this comes out the question: How must be these people “constructed” being a successful entrepreneur.

And there exits from the scientific business economics this statement Schneider (1995:31) made, that the in a person fixed necessities for an income-gain are: individual knowledge, individual labour force and the **individual other capabilities**. Just these three underlined fat printed words open the scientific door for an interdisciplinary research about the entrepreneurial personality.

So, not at the beginning of this research but at its end will get visible the thesis and more than this a certainty: **There is a between people’s psychological, genetical and by early infantile social background an important interconnection with their ability to become entrepreneur.** And this is a fact which needs a more detailed interdisciplinary research in the future.

1.5. Work methodology.

A research format in the sense of the hermeneutics was chosen. In form of only three interviews (then from a neutral position not really assessing but giving space to the opinion of the reader) are shown lived entrepreneurial realities in comparison about that what interdisciplinary could be supposed as explanatory components about an entrepreneurial personality.

In this way could be formulated by sciences underlined assumptions which besides the on this way interdisciplinary evaluated facts have a chance as a presentation near to a model and not as formulated hypotheses. So there remains the chance that everybody by him/herself can judge about the found out facts – on basis of the by him/herself owned personality. That are these different personalities everybody owns, which would make a verification or falsification in the sense of for example the critical rationalism very difficult.

Fulfilling a hermeneutic approach, interviews with three entrepreneurs were done, letting them speak with their own words in such a way that a reader of the script then in the sense of the hermeneutic has a chance building him/herself a judgement about, in how far entrepreneurial personality theoretical observations and manifestations interact with the practice and so make a fruitful whole.

In this sense, there are three things there must be reported about inside the dissertation paper: how the dissertation paper is constructed or minimum tries giving an overview over the preceding formulated theme:

- a) Configuration of research

- b) Hermeneutic approach as research-format
- c) The research-format of the interviews

1.6. Labor contributions

The following contributions has been made through this work:

1. The field of scientific research on entrepreneurship issues has been expanded, and new connections between personal, psychological and behavioral characteristics in a general model of entrepreneurial potential have been derived.
2. A new model of personal qualities for measuring entrepreneurial potential has been synthesized.
3. A new model of behavioral factors for assessing entrepreneurial potential has been synthesized.
4. A new model of self-knowledge and the "I"/self-concept was synthesized for the assessment of entrepreneurial potential.
5. A practically applicable new methodology for increasing and developing entrepreneurial potential has been developed.

1.7. Practical importance of work

The author of the study began his professional life as consultant at PWC (Price Waterhouse Coopers) and after that has an extensive entrepreneurial experience in a large German company as an owner and C-Level executive. Also, he has nearly 20 years with experience in advising and mentoring entrepreneurs through his B&H free from charge consulting company, based in Osnabruck, Germany with also manifold consulting assignments in CEE-countries, so in Bulgaria too.

The results of the study are aimed at all consulting companies and advisory organizations that work with entrepreneurs, especially those that start their own companies and come from unemployment. The results can be used in small and medium business management and entrepreneurship education. The developed methodology can also be used for self-assessment and development planning, as well as for training in order to increase the competencies for entrepreneurial success of starting and operating business owners and their successors.




1.8. Volume and structure of the dissertation

The dissertation has a volume of 267 pages. It contains 11 figures and 10 tables, as well as 9 annexes and 3 interviews. It is structured in 5 chapters:

Preface	6
1 Introduction to a complex topic	8
1.1 Guide to the topic and explanatory notes about the basis to work with the theme	9
1.2 Relevant elements for the research about entrepreneurial action and entrepreneurial foresight in a hermeneutic way	11
1.2.1 Configuration of research	11
1.2.2 A hermeneutic approach as research-format	13
1.2.3 The presentation of three entrepreneurs and their enterprises	14
2 The business economic way to entrepreneurial action and foresight – it's borders and reflections about an interdisciplinary demand	18
2.1 Business economic entrepreneurial functions and the positioning of the Entrepreneur	19
2.1.1 Presentation of the entrepreneurial functions	19
2.1.2 The importance of the entrepreneur for doing the entrepreneurial Functions	22
2.2 Awareness as action parameter by doing the entrepreneurial functions	24
2.2.1 The contents of awareness concerning insecurity, uncertainty and risk	25
2.2.2 Ways to win insight	28
2.2.2.1 Entrepreneurial insight-gains by knowledge from information	30
2.2.2.2 Combination of won insights by the entrepreneur: the way to Entrepreneurial foresight	32
2.3 Possible tools for winning and combining insights by perception in the sense of entrepreneurial foresight and the borders of insight-gains	35
2.3.1 Strategic foresight in the light of seizing and reconfiguring	37
2.3.2 Entrepreneurial perception by sensing	38
2.3.3 Borders of insight-gains	41
2.4 The personality of the entrepreneur as promotor of perception and generator of entrepreneurial action and foresight for doing the entrepreneurial functions	43
2.4.1 Business economic demands on the entrepreneurial personality	45
2.4.2 The deficiency of business-economic demands on the entrepreneurial personality	53
2.4.3 Interdisciplinary extension of the research-field about the expectations on an entrepreneurial and foresight convenient acting entrepreneurial person by doing the entrepreneurial functions	55
2.5 The interdisciplinary research-question about the becoming of entrepreneurial foresight-leded acting	57

2.6	To interdisciplinarity: The person-related character of entrepreneurial action and	
59	entrepreneurial foresight - the individual personality as a core-determinant	
3.	Interdisciplinary the personality constructing bricks as fundament of	
62	entrepreneurial action and entrepreneurial foresight	
3.1	Personality-differences as indication for different human (entrepreneurial) acting	
67		
3.1.1	Personality differences in the sector of abilities and competences	
68		
3.1.2	Personality differences in the emotional-cognitive sector	75
3.1.3	Personality-differences in the sector of social behaviour	84
3.1.4	Supposed psychological requirements to the with foresight acting entrepreneur	89
	on basis of the presented personality differences	
3.2	Personality as flow of personality educating determinants	92
3.2.1	Psychological personality-traits on basis of the 'Big-Five' personality-dimensions	93
3.2.1.1	Neuroticism	97
3.2.1.2	Extraversion	99
3.2.1.3	Agreeability	100
3.2.1.4	Conscientiousness	101
3.2.1.5	Openness (for new experiences)	102
3.2.2	The self-concept and its meaning	104
3.3	The convertibility of the (entrepreneurial) person	109
4	Entrepreneurial action and entrepreneurial foresight on a common	112
	economical and interdisciplinary basis	
4.1	Business-economic competences and interdisciplinary contents about the	114
	personality on a common platform	
4.1.1	The balance about differences in the personality with business-economical	117
	postulated demands on the successful and foresight-oriented entrepreneur	
4.1.2	Business-economical competence-demands and the dimensions of	123
	Personality ('Big Five')	
4.1.3	Business-economical competence-requirements and the self-concept	126
4.2	The foresight-factor inside the entrepreneurial personality	128
5	In a nutshell: Final comments	130
	Reference list	133

Annex

A	Research and results from the entrepreneurial practice about the theoretical shown inter disciplinary facts – the hermeneutic understanding	146
A.1	The presentation of the research-format and of the interview-questions	146
A.2	Won detections from the interviews	152
A.3	The individual personality as determinant of entrepreneurial action and entrepreneurial foresight in the sector of personality differences	157
A.3.1	Personality differences in the sector of abilities and competences	157
A.3.2	Personality differences in the emotional-cognitive sector	173
A.3.3	Personality-differences in the sector of social behaviour	190
A.4	Entrepreneurial statements in the light of the psychological personality-traits ‘Big Five’	203
A.5	Entrepreneurial statements concerning the self-concept	248
B	Tour operator. Interview statements 05.08.2016	
	 3d interview traveling agency.doc	
C	Real estate entrepreneur. Interview statements 20.07.2016	
	 3c interview real estate.doc	
D	Zoo manager. Interview statements 31.08.2016	
	 3b interview zoo.docx	

List of abbreviations

et al. et alia

ES environmental scanning

List of figures

- Fig. 1: Classification of the entrepreneurial functions in the context of the formation of an enterprise
- Fig. 2: Entrepreneurial tasks, entrepreneurship and success
- Fig. 3: Step of knowledge
- Fig. 4: similar Schärmer: the complete U: six transition points
- Fig. 5: Characteristics of entrepreneurial relevant features for appropriateness in case of being employed and being self-employed
- Fig. 6: Roberts model of personality as output of a system.
- Fig. 7: Structure of intelligence like Carroll
- Fig. 8: Hierarchic organisation of the self-concept
- Fig. 9: Scheme about selected parameters of enterprise-success
- Fig. 10: Combination of business-economical competences with differences in the personality
- Fig. 11: Comparison of business-economic competences with the of the self-concept

List of tables

- Table 1: personality-differences in abilities and competences
- Table 2: personality-differences in the sector of emotional-cognitive characteristics
- Table 3: personality-differences in the sector of social behavior characteristics
- Table 4: neuroticism: emotional stabile versus emotional labile
- Table 5: extraversion: extraverted versus introverted
- Table 6: agreeability :agreeable versus irreconcilable
- Table 7: conscientiousness :conscientious versus unconscientious
- Table 8: openness: open versus closed
- Table 9: self-concept/self-evaluation/self-esteem
- Table 10: Trial to relate singular elements of the 'Big Five'-dimension neuroticism with business economical entrepreneurial competences

2. BRIEF PRESENTATION OF THE DISSERTATION

1. Reasons and configuration acting with an exciting entrepreneurial theme – about the business- economic entrepreneur

The German KfW bank-group reports in its „business start-up monitor 2022“ (Metzger, G. 2022 KfW Bankengruppe: no page): In Germany only in 2021 there have been 607.000 business start-ups. From them have been 371.000 in a sideline-business, and the remaining 236.000 in a complete-line business. These figures as the latest available are named here only to show which annual volume is spoken about in Germany today as well as before the interruption during the Corona-time.

From these start-ups 91.000 were done by the reason that the founders did not have or find a better alternative generating an income – and so, they mostly founded without an initial investment. A really high rate of them - by experience of the past 48% - will fail during the first 5 years after founding. 84% of these then failed start-ups simply will be dissolved, 16% will get new owners. The experience of the last years is that about 25% of such failures end with an insolvency.

Many of these 91.000 founders as we have the figure as sample for 2021, are workless people before founding and with their founding idea financially supported by the state – after having presented a convincing business plan and – urgently necessary – a positive expertise from a by regional job-centres as sub-units of the federal German labor agency accredited specialist.

From beginning 2004 until 2020 (beginning Corona interruption), the by me now about two decades ago founded consulting office „B&H Beraten und Helfen“ (advising and supporting) - a social-economic consulting service completely free of charge – has been accredited with these affairs about business start-ups. So, in the named time span very much more than 1000 start-ups by B&H have been judged about and in case of a positive expertise then accompanied too.

But knowing about the high rates of failures during the first five years after business start-up, B&H always was very careful with creating a positive expertise – this also as a contribution protecting people from the consequences of not really promising business start-ups.

Very often, the reason for such a refusal of a positive expertise has not been a bad business idea, but much more the during the consulting won impressions and experiences that the complete appearance and behaviour and business-education too of the start-up willing person was not convenient with common demands on an „entrepreneurial life“.

So, over the years with a growing number of done consultings with this subject, the urgent questions arose:

How must be a person constructed being a however successful entrepreneur?

There exists a very rich business-economic guidebook-literature about this theme. But probably that is not enough, answering the preceding question – minimum under serious academic aspects.

In the German business-economic literature, Schneider (1995:31) states that the in a person fixed necessities for an income-gain are: individual knowledge, individual labour force and the individual other capabilities. And these „other abilities“ are not specified in the business

economic literature. That means that there perhaps is something, the business-economics cannot answer on.

So, there is a problem which for this dissertation stemmed from the practice with attended conclusive answers and advises in the business-economic literature: The perhaps appearing impossibility to judge by an expertise about, if a person - not by his/her business idea and his business plan - but by his/her personal appearance and behaviour is able to be an entrepreneur. And minimum Schneider's argument about „other capabilities“ leads to the conclusion that perhaps pure business-economic fundamentals are not enough giving an answer to the questions of the practice: Is this or that person able to be an entrepreneur?

And just here the decision in the past is grounded to research about that what as origin ingredients are necessary to create an entrepreneur.

That is why, this theme here is formulated as it is: **About the interdisciplinary origin of entrepreneurial action and entrepreneurial foresight.**

We have here a theme from the practice which was not triggered by firstly scientific developed research in form of a science-theoretical constructivism like described at Kornmeier (2007:38/39). It is a theme which much more (but only in a first view) in a science-theoretical critical rationalism – like described at Kornmeier (2007:42) - is grounded. Because the theme works with the in the reality watched problem (personality for getting an entrepreneur). And yes, there will be formulated something like hypothesis in the sense of a critical rationalism. But – and that is why an approach of research in a sense of critical rationalism fails – these results in perhaps a form of hypothesis are **not** tried to be falsificated by empirical tests, and in case of failure they are **not** eliminated.

So, working with a theme from the practice, the practice was included into the research. Doing that only for finding out nearer explanations about the entrepreneurial personality, a hermeneutic concept was chosen.

The creation of a link to the practice, will thus be done by a hermeneutic approach as ‘method of the understanding registration of life situations’ (Raffée 1974:43). “Who is proceeding on a hermeneutic way, tries to explain interdependencies (and furthermore also contexts) in a way to retrace and to understand” (Kornmeier 2007:80).

So, besides a science-theoretical research, this theme is completed - in a hermeneutic sense for the theory as well as for the practice supporting and assisting to understand - by three interviews. That are three different interviews with entrepreneurs from different branches – network-partners in the B&H consulting-network – by which the researched theoretical facts will be confronted with the entrepreneurial reality.

So can be shown how sensible the multiplicity of personality differences and personality behaviour lead to different entrepreneurial action and foresight behaviour. The interviews are done with a tour operator, a real estate entrepreneur and the manager of a big zoo.

The selection of the case examples was done correspondent to the recommendation of Eisenhardt (1989:537): „[...] given the limited number of cases which usually can be studied, it makes sense to choose cases such as extreme situations and polar types in which the process of interest is transparently observable“.

The data gathering was underlying to an - be named as qualitative research too - approach, which allows a preferably dense form of description - here the phenomenon of the entrepreneurial personality - of a far-reaching ‘understanding’ (Misoch 2015:13). As part of such a qualitative data gathering, the qualitative interview is appropriate, because “[...] the research-relevant data are won in the process of verbally communication” (Misoch 2015:13)

With this, the reason for the research theme and the science-theoretical rather small frame of the research is set: We are in a by the practice born theme and observation to which the theory best should deliver answers. And how these answers can be on the way to this through the theory, is written here in the following in short. But depending on Schneider’s (1995:31) hint on „other abilities“, this way will be an interdisciplinary one.

The interdisciplinary complexity the theme brings out, is the inevitable fact to work and to argue with an indeed limited but nevertheless mentionable number of different pillars of argumentation - ‘constructs’. This, by opening the door a little bit, which is signed by Schneider (1995:31) concerning the humans (entrepreneurs) as ‘input of knowledge, labour force and ‘other capabilities’. These pillars of argumentation are:

- entrepreneurial business economic competence and the thoughts (constructs) which bring out this competence
- the in the psychology of personality anchored differences in the human personality
- personal differences of behaviour under the aspect of the so called ‘Big-Five’ behavioural dimensions of the human personality
- the body of thought about the human self-concept

2. Entrepreneurial business economic competence and the thoughts (constructs) which bring out this competence

Entrepreneurial business economic competence and the thoughts (constructs) which bring out this competence are grounded in the entrepreneurial functions, as they are shown at Freiling (2006:91). There are in the enterprise three big task areas by which an enterprise as a system of productive potentials can be indicated. These are the task areas: system renewing, system usage and system validation. Behind these task areas are each standing entrepreneurial functions, how they are visible in the following figure.



Fig. 1: Classification of the entrepreneurial functions in the context of the formation of an enterprise

Source: Freiling 2006:91

Doing these entrepreneurial functions, information is necessary to get knowledge. The status of information is created by the fact that existing respectively noticed signs and data are established in relationship to other data, questions, problems, surveillances (syntax), etc. like in the by North (2005:32) used figure.

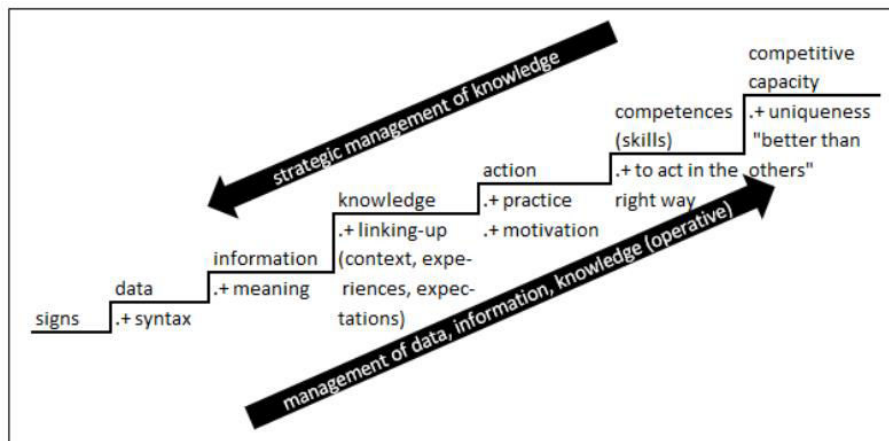


Fig. 3: Steps of knowledge Source: North 2005:32

Receiving signs and data for getting information, needs entrepreneurial awareness and perception. By the process, recognising possibilities by entrepreneurial perception, combining and starting actions, the entrepreneurial functions can be done. And – additional – this too is the starting point for entrepreneurial foresight, in the sense as with Hayward and Voros (2005:14) cited: “The entrepreneurs, like the foresight practitioner, needs ways for seeing or perceiving with broaden and deepen awareness of what is in our environment that we are currently blind to”

On this ground an own definition can be tried:

Entrepreneurial foresight is the individual personal ability for perception and bringing the results of perception under the restriction of ‘bounded rationality’ into actions, by

reason, doing the entrepreneurial functions. With this, entrepreneurial foresight is a component of entrepreneurial action.

Bounded rationality reflects on the fact that an individual decision-maker never can be really informed overall, because the homo oeconomicus rationality assumption is simply not appropriate (Neumer: 2012: 42).

The before standing fundamental thoughts are the ground on which business economic demands on the entrepreneurial personality should be formulated.

The different discussion about business economic demands brings out results which are demonstrative shown in the by Müller (2010:6) cited comparison between employed persons and entrepreneurial active people (*next page*):

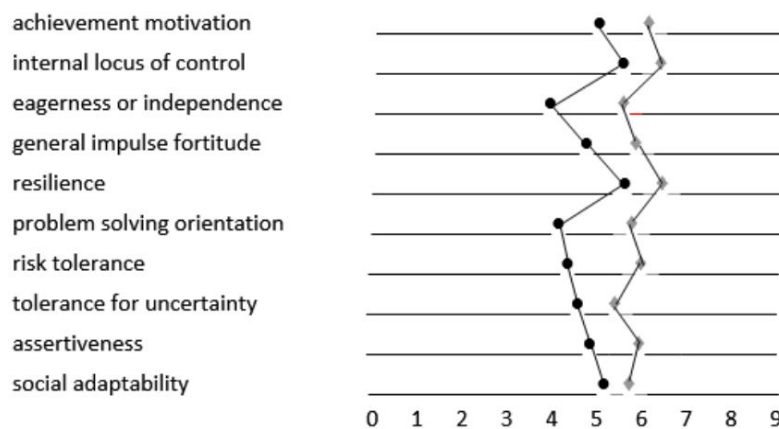


Fig. 5: Characteristics of entrepreneurial relevant features for appropriateness in case of being

employed and being self-employed. ● = employed ◆ = entrepreneur od independent working

A detailed discussion brings out as result:

Over all characteristics of appropriateness (competences), describing the entrepreneurial acting person, it is the personality of the entrepreneur as promotor of getting insights and with this having the ability for perception in the sense of entrepreneurial foresight, correspondent to the made definition. The definition which signs the entrepreneur as a person, having the following characteristics (without prejudicing absolute measurements):

- a high degree of motivational force
- a particularly high degree of internal locus of control
- an above-average striving for independence
- an above-average power of motive strength
- a particularly high ability to work under pressure
- an average till above-average problem-solving orientation
- a minimum moderate till higher risk appetite
- a tolerance for uncertainty a little bit above the average

- *an increased assertiveness*
- *a social adaptability a little bit above average.*

With this, the business economic debate about business economic entrepreneurial characteristics ends.

Because the disability for giving on a business economic platform a more concrete answer depends on the fact, that preceding terms like motivational force, locus of control, striving for independency, power of impetus, ability to work under pressure, problem solving orientation, risk appetite, tolerance for uncertainty, assertiveness, emotional stability and adaptability have one thing common: that are terms for human, and with this also entrepreneurial *behaviour*. And with this - Eagleman (2012:256) argues -, concerning behaviour and brain, the terms are “a shortened denomination for something, in which are flowing in influences out of a much wider spread social-biological system” The terms are denominations for facts, being not settled in the business-economics, but for example in the psychology, biology, the genetics, etc.

By this tacit adoption of genetic, biologic and psychologic facts contouring the entrepreneurial personality in the business-economics, the evidence appears that obviously personality traits - formed into business-economic competence-demands - can be assumed as determinants of economic success.

It is the bitterly truth that the business-economics contouring the entrepreneurial personality, are working with results coming from other sciences. And this, without questioning how the ‘design features’ of the personality, the entrepreneur as actor in the entrepreneurial functions has, are formed.

And it is this the hint like preceding reported Schneider (1995:31) does, speaking on „other abilities“ definig human (entrepreneurial) characteristics.

So, here the reason gets visible why to work in a from its origin business economic theme and subjects with pillars from:

- the in the psychology of personality anchored differences in the human personality
- personal differences of behaviour under the aspect of the so called ‘Big-Five’ behavioural dimensions of the human personality
- . the body of thought about the human self-concept

3. The in the psychology of personality anchored differences in the human personality

The person-relation of perception - and with this the steering towards the individual personality- arises from the evidence of a mutual relationship between perception-filters and decision-filters: those signals are assessed more significant, being compatible with the competence-structure of a person and passing by this the personal selection-filter automatic. So,

an automatic preselection of information happens, being then manifested in the action-tendencies of a person (Scheffer and Loerwald 2009 no page).

For this reason, that are psychologic-biological processes, cognitive procedures, creating a person – also the entrepreneur (Mummendey 2006:258).

What such a difficult conclusion as the preceding contains, is shown in the following figure, showing all the interdependent factors, by which humans – and with this also the entrepreneurial personality - is represented.

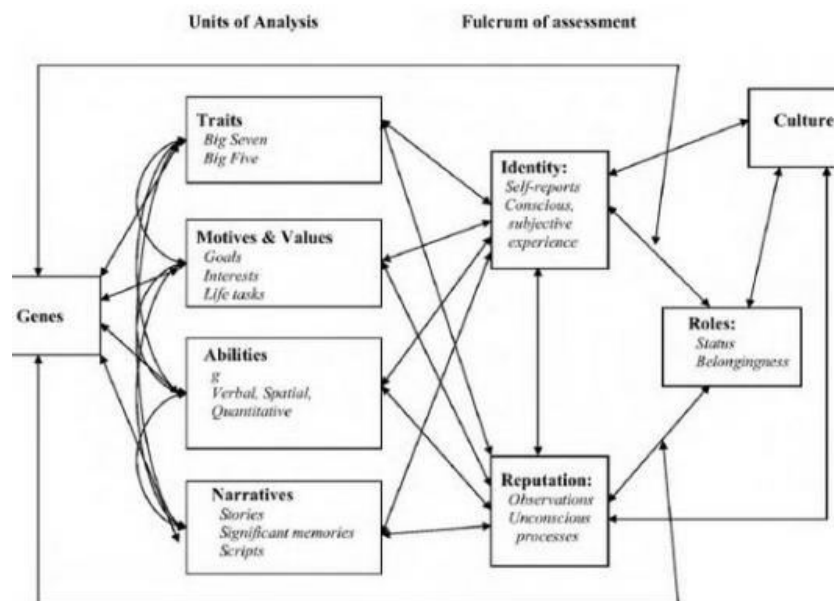


Fig. 6: Roberts model of personality as output of a system. Source: Borghans et al. 2011:4

The difficult comprehensible wideness of the personality is mirrored by its personality characteristics and its cognitive abilities. Borghans et al. (2014:4) point out: “Identity and reputation shape the roles of individuals in the economy and the society to which they belong”.

These forces are anchored in the biologic human nature, in the human psychological constitution in the moment of action, the requirement of the respective action situation. With this, the entrepreneur as acting person (as well as every other person too) is defined by a “[...] conglomerate of problem situations, inner models, thoughts, action drafts, attitudes, claims, motive constellations, etc.” (Martin 2011:115).

That are dynamic interactionistic life-long relations of a person to his/her environment, that are neuroscientific and molecular-genetic facts which are influencing the human – and with this the entrepreneurial – personality.

It is this a hint that the human ‘biology’ minimum in parts determines the human behavior, and that with this also the entrepreneurial behaviour in parts is steered by the genes. The different mixture of genetic factors (gene-polymorphisms) is correspondent to the actual standard of

psychological and neurobiological personality research an influencing value of the human personality (Roth 2013:103).

Roth (2008:10) writes that by four factors the human personality and human action is determined: “1) genetic predisposition, 2) idiosyncrasy of brain development, 3) early psychical embossment, in special by regarding the bonding experience, and 4) further psychosocial experiences in childhood and youth”.

Differences in the personality can be summarised in three categories: a) abilities and competences, b) emotional-cognitive specificities, c) social behavioural specificities. The results shown below represent an author's model of the personality characteristics of a person with entrepreneurial potential, which is synthesized from the arguments of the scientific literature and the results of the empirical study.

abilities and competences	degree of appearance	remark about the supposed entrepreneurial capabilities
intelligence	minimum middle	minimum a middle common intelligence with good abilities in the fields of memory and learning, perception, resourcefulness
creativity	necessary	necessary with a sensitivity for problems, originality and flexibility of thinking
wisdom and self-knowledge	necessary	necessary, because in this is incorporated the future-consciousness by the associationness by the association of cognitive, affective, motivational, personal-ethical and social dimensions
social competences	high	high social competences, because with this, assertiveness and adaptability is bonded.
self-regulation and self-control	high	necessary in a high degree, because by this is regulated the process of building self-congruent targets, and maintains the ability for a target-control as a supporting function, preserving the purpose of target tracking
coping with stress		an active handling of stress, coping with stress, as well as a high stress-resistance is necessary

Table 1: personality-differences in abilities and competences

Source: Author's image

emotional-cognitive specificities	degree of appearance	remarks about the supposed entrepreneurial capabilities
anxiety	not too high	an anxiety not too high, so that menacing impulses do not get more attention as necessary. This, for having the chance to solve complex tasks better
anger inclination	middle	an anger inclination not too high, but also not too low. This, for having the chance to start rational and problem-oriented discussions about the recognition of own mistakes.
stress	positive affectivity	positive affectivity, escaping from a nervous behaviour, depressions, frustrations, feelings of guilt, a low ability for mastering tasks
well-being	high	a high subjective well-being, because this serves to the self-acceptance, the control about the environment, positive relationships to others, the existence of aims in life, personal growth and the striving for autonomy.
self-esteem	high	high self-esteem with a solid self-acceptance. This for perceiving own weak points, reactions on success and failure, taking hints seriously, avoiding general self-doubts.
locus of control	internal	a more internal locus of control including the with this bonded higher ability for adaptability on situations and a higher efficiency.
self-efficacy	high	a higher self-efficacy, because from this depends the evaluation about own, success promising actions.
optimism	positive	an optimistic primary focus. By this, a more convenient cognition, stress-coping and a higher effectivity. No 'over-optimism', caused by the with this bonded possible misinterpretation of situations.

*Table 2: personality-differences in the sector of emotional-cognitive characteristic
Source: Author's image*

social behavioural specificities	degree of appearance	remarks about the supposed entrepreneurial capabilities
prosocial behaviour	positive	positive prosocial behaviour and action, caused by the with this connected self-trust in the own action-competences and the sense for justice
empathy	high	high empathy, this for resolving personal and economical areas of conflict and for the creation of a rectified action inside the enterprise
aggressivity	middle	a middle potential of aggressivity is bonded with the ability, having a competitive aggressivity.
self-expression	higher	a higher potential for the in the self-expression situated tendency for self control. Important for leading-emergence and organisational abilities.
social support	high	a high ability for giving social support. Because with this, the ability for creating networks, giving orientation-possibilities in stress situations and in complex situations is possible.

*Table 3: personality-differences in the sector of social behavior characteristics
Source: Author's image*

4. Personal differences of behaviour under the aspect of the so called 'Big-Five' behavioural dimension of the human personality

Besides the shown differences in the personality, that are psychological personality traits, by which humans – and so the entrepreneurial in the entrepreneurial functions acting human too -

are signed. These personality traits can be shown on the ground of the ‘Big Five’- personality dimensions.

“The behavior or rather the reaction of the individuum on certain situations are depending on individuum’s traits, building at the same moment his/her behavior-dispositions” (Brauckmann et al. 2008:6 f.).

That’s why, it’s about capturing the human behavior-traits. A today trait-theoretical allowed and often used approach, describing the personality, is the 5-factor-model ‘Big-Five’. This is an approach which by means of many experts best characterises a personality.

The approach contains the factors (description-dimensions of personality): **neuroticism, extraversion, agreeableness, conscientiousness and openness** (for experiences) (Roth 2013:17 f.).

These are personality-traits, “[...] being in parts caused genetical or by the development of the brain, in other parts patterned early infantile, and being stabilised in their individual specificity early (Roth 2013:32).

By researchs, a relationship between genetical influences and the ‘big Five’ could be proved. The heritability of the ‘Big Five’ was on the average identified with 50%. In singular: neuroticism 48%, extraversion 54%, agreeability 45%, conscientiousness 49% and openness for experiences 57% (Bouchard and McGue 2003:23).

From the ‘Big Five’-approach are coming the following suppositions for the entrepreneurial active person:

Neuroticism		
emotional stability	versus	emotional lability
stable, calm, unhurried, happy, superior, effective, bold, low emotionality		curious, anxiously, nervous, cpricious, worried, sensitive, raspy, fearful, self-pity, instable, disheartened, pusillanimous
assumed for entrepreneurial action: high emotional stability		

*Table 4: neuroticism: emotional stabile versus emotional labile
Source: Author’s image*

Extraversion		
extraverted	versus	introverted
active, convivial, communicative, cordial, optimistic, outgoing, easy-going, assertive		reserved, calm, guarded, contact avoiding
assumed for entrepreneurial action: more extraverted than introverted		

Table 5: extraversion: extraverted versus introverted

Source: Author's image

Agreeability		
agreeable	versus	irreconcilable
compassionate, kind, admiring, cordial, softhearted, warm, generous, trustful, helpful, forbearing, friendly, cooperative, sensitive		cold, unkind, contentious, hardhearted, cruel, ungrateful, cheese-paring
assumed for entrepreneurial action: more lower than too high agreeableness		

Table 6: agreeability :agreeable versus irreconcilable

Source: Author's image

Conscientiousness		
conscientious	versus	not conscientious
organized, careful, planned, effective, responsible, reliable, exact, practical, careful, deliberate		careless, disorderly, lightheaded, irresponsible, unreliable, forgetful, chaotic, tardy
assumed for entrepreneurial action: more conscientious than not conscientious concerning innovative efforts: neutral		

Table 7: conscientiousness :conscientious versus unconscientious

Source: Author's image

Openness		
open	versus	closed
widely interested, imaginative, visionary, intelligent, originally, eager for knowledge, intellectual, artistically, clever, innovative, witty, wise		common, one-sided interested, simple, without draft, unintelligent
assumed for entrepreneurial action: high openness for experiences linked with this: an assumed higher probability for entrepreneurial foresight		

Table 8: openness: open versus closed

Source: Author's image

The results shown above represent an author's model of the behavioral characteristics of a person with entrepreneurial potential, which is synthesized from the arguments of the scientific literature and the results of the empirical study.

5. The human self-concept

Besides differences in the personality and the by the ‘Big Five’-approach described behavioural traits, a human - and with this the entrepreneur concerning his entrepreneurial action and entrepreneurial foresight too - is described by his/her *self-concept*.

By the self-concept, a person is drawing a picture about him/herself. By this self-perception is indicated person’s appearance with his/her action in his/her environment (Laskowski 2000:15). It depends on the self-concept of a person, how the person interprets his/her perceptions and then is acting with them (Laskowski 2000:15).

The way of (self-) perception influences the self-assessment and with this, the self-esteem. Humans are able, developing a positive self-esteem as well as a negative one. So, a positive self-esteem explains success with the own good competences, whereas a negative self-concept (self-esteem) explains success more with fortunate circumstances. Correspondent, a positive self-esteem will look for failures in bad circumstances; a negative self-concept on the other hand in a lack of competences (Laskowski 2000:23 f.).

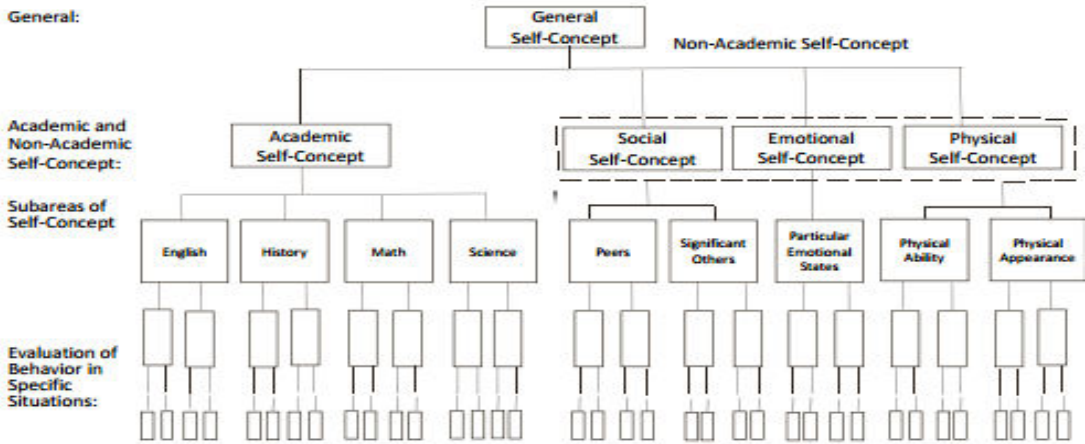


Fig. 8: Hierarchic organisation of the self-concept
 Source: Shavelson et al.1976:413

Important elements, being observed in the sector of the self-concept, self-assessment and self-esteem - which have relevance for entrepreneurial behavior and action too - can be summarised in its positive/negative patterns like here following in the next table – deduced from the

statements, Laskowski (2000:23 ff.) made. Later, these elements are reconciled with the statements of the three interview-partners (but not in this abstract).

It can be supposed that a positive self-assessment, persons in a difficult situation lets be more successful as a lower self-assessment does. Because a high self-esteem is bonded with “[...] stability, assertiveness, companionableness, open-mindedness; but conceitedness, self-arrogance pride and exorbitant too” (Naudascher 1980:91). In this context, a positive self-concept is associated with more internal than external locus of control (Laskowski 2000:28).

So, there is the deduction that the entrepreneur should have a more positive self-concept for doing his tasks in the right way – almost all equal, it’s about his daily action in the entrepreneurial actions or by foresighted planning as a foresight-process. Because: entrepreneurs (humans) with a positive self-image (self-concept) start their actions more target-oriented, by the fact that troubling influences by fear of failure, self-doubts probably will be lower than for people being tainted with a more negative self-concept (Laskowski 2000:8 f.).

self-concept, self-evaluation, self-esteem		
object of observation	positive	negative
criticism	less accessible for criticism	more accessible for criticism tendency to generalise criticism
perception	more optimistic coloured perception	more pessimistic coloured perception
personal importance	feels oneself minimum as important as others	feels oneself not so important
own characteristics	more convinced about the own good characteristics	less convinced about the own good characteristics
assertiveness	becomes more accepted with own aspects	becomes less accepted with own aspects
new tasks	likes more to deal with new tasks	likes less to deal with new tasks
future expectaion	positive, with the expectation to solve problems	less positive with lower expectation to solve problems
expectation for acceptance	high expectation for acceptance by the partners of interaction	not so high expectation for acceptance by the partners of interaction
anxiety	lower	higher
efficiency and competence for decision making	is rather overestimated	is rather underrated

Table 9: self-concept/self-evaluation/self-esteem
Source: Author’s image

6. Model for modification (increase of the entrepreneurial potential) of the entrepreneurial personality

After contouring the human personality, and so the entrepreneurial personality too, of course, there is the question, if and in how far this personality is modifiable.

What can the entrepreneur do for changing his personality in a way that he can act in the entrepreneurial functions 'better', 'with more success'?

The answer on the question about the convertibility of the psychological personality, doesn't give much space for changes possible. That is why potential possibilities for change are determined by four determinates: "[...] namely by the individual genetical equipment, the idiosyncrasy of the individual (mostly prenatal and early after birth) development of the brain, the prenatal and early after the birth made experiences (in special the infantile binding-experiences), and finally the psychosocial influences during the years of childhood and youth" (Roth 2013:13 f.)

So, that are profound genetical (biological) determined (molecular-genetical and neuroscience paradigm) and by the early development caused natures, constructing the nucleus of the personality, the temperament (Angleitner and Spinath 2005:244).

So, Roth (2003:411) points out, "[...] that a person in his/her personality rather 'mature', than having a change *in their* nucleus; looking (or constructing) rather to a for him/her emotional convenient environment, than adapting oneself to an environment".

However, the reality shows something different by the fact, that indeed the personality traits are seen stable over the time. There is a lot of evidence in the scientific literature, supported by our empirical research, that in the context of entrepreneurship education there is an opportunity to learn the personality characteristics that an entrepreneur should have (Bijedic 2012:11).

Thus, by developing entrepreneurial action-competences, the appropriateness for entrepreneurial action and thinking can be fostered: "*Core competences, being relevant for a self-employment can be gained, trained or improved by professional experiences. They are an important link between more over the time stable personality characteristics on the one hand, and concrete entrepreneurial behaviour patterns on the other hand*" (Müller 2007:386, cited at Bijedic 2013:55).

Indeed, changes of human action are possible by changes of the self-concept; this by biological caused variations, by variation of the environmental conditions, and by variations which are done by the person him/herself. These self-done variations are induced for example by made experiences, by conscious decisions, etc. (Mummendey 2006:88).

„In the course of human development, on the one hand at every time, new and other fields, themes, subjects can be adopted into the self-concept, or can get a personal importance. And

other themes can stay back or get less important ...” (Mummendey 2006:89). But in the age of an adult, a ‘new-construction’ of the self-concept will happen more seldom. The reason is, that during a life-cycle, there are less and less new themes which must be experienced newly – themes, to which an idea in the existing self-concept doesn’t exist (Laskowski 2000:150).

7. Methodology of evaluation of the entrepreneurship potential.

Now, after the presentation of a) the business-economical for the in the entrepreneurial functions working person attended competences, and b) the interdisciplinary bricks for the arising of human - and so too the foresight-oriented entrepreneurial - action , the task is, bringing together the business-economical competence-demands and the interdisciplinary facts under a common roof.

The discussed competences, describing the business-economical personality:

- a high degree of motivational force
- a particularly high degree of internal locus of control
- an above-average striving for independence
- a above-average strength of striving
- a particularly high ability to work under pressure
- an average till above-average problem-solving orientation
- a minimum moderate till higher risk appetite
- a tolerance for uncertainty a little bit above the average
- an increased assertiveness
- a social adaptability a little bit above average
- a high emotional stability.

The in chapter 3 presented differences in the personality:

- a minimum middle intelligence
- a higher creativity
- a higher wisdom, view of life and self-knowledge
- high social competences
- a high ability for self-regulation (self-determination) and self-control
- a high ability for coping with stress
- a not too high anxiety
- a middle anger inclination
- a high subjective well-being
- a high self-esteem
- a high internal locus of control
- a high self-efficacy
- a positive optimistic tendency
- a positive prosocial behaviour

- a high empathy ability
- a middle aggressivity
- a high potential for self-presentation
- a high potential to give social support

The in chapter 4 shown personality traits of the ,Big Five ‘ - dimensions:

- a high emotional stability
- a more extraverted than introverted behaviour
- a better lower than higher measure of agreeableness
- a better higher measure of conscientiousness
- a high openness for new experiences

The in chapter 5 shown considerations about the self-concept: a positive self-concept.

By an aggregation in the next chart, concerning the in this presentation done considerations and assumptions, it gets visible on which business-economical competences, caused by differences in the interdisciplinary personality, is got access to. Thus, the chart merely shows schematic references, being assumed between psychological/genetical differences in the personality and business-economical competences. With this, it is important again, underlining the ‘character of assumption’ this chart has, to which the statements of this paper can’t go beyond, caused by the existing complexity.

differences in the personality	related with	economic competences
intelligence	.1 - 11	
creativity	1, 6, 7, 8	
wisdom, life- and self understanding	1, 6, 7, 8	1 motivation for efforts
social competences	9, 10	2 internal locus of control
ability for self regulation and self control	1, 2, 3, 8	3 eagerness for independence
ability for stress handling	1, 2, 5, 11	4 motivational force
anxiety	1, 2, 6, 11	5 ability to work under pressure
predisposition for anger at something	6, (9), 11	6 problem solving orientation
subjective well-beeing	1, 2, 3, 4, 9, 11	7 risk appetite
self-esteem	1, 2, 3, 4, 6, 9	8 tolerance for uncertainty
internal locus of control	1, 2, 3, 6, 9	9 assertiveness
prosocial behavior	2, 10	10 social adaptability
self-efficacy	1, 2, 3, 4, 6, 9	11 emotional stability
general optimistic tendency	1, 4	
empathy	6, 10, 11	
potential for aggression	1, 2, 6, 9	
ability for social support	2, 10	

Fig. 10: combination of business-economical competences with differences in the personality
Source: Author's image

The preceding chart shows (and with this, at the same time it is shown how to read it), that for example the psychological ability for self-regulation and self-control on the business-economical platform touches the competences of (1) strength of effort motivation, (2) internal locus of control, (3) striving for independence, as well as (8) the tolerance for uncertainty.

Or as a further sample, on the business-economical platform, the creativity is brought into a connection with (1) strength of effort motivation, (6) problem-solving orientation, (7) risk appetite and (8) tolerance for uncertainty.

Concerning the personality-dimensions ('Big Five'), it makes a sense, staying here with more undifferentiated statements: A person, who reasoned by his personality correspondent to the 'Big Five'-model possesses 1. a high emotional stability, 2. a more extraverted than introverted behaviour, 3. a better too low than too high degree of agreeableness, 4. a better higher degree of conscientiousness, 5. a high openness to new experiences; to this person are attributed the presented business-economical competences, being able for a successful entrepreneurial action in the entrepreneurial functions and for having foresight.

Important is, that the 'Big Five'-dimensions merely mirror behaviour-tendencies, how a person in concrete situations tends to show a certain behaviour (Fehr 2006:123). Thus, of sure for the entrepreneurial behaviour in the singular business-economic competences, can't be made a prediction. But merely, a presumption about the entrepreneurial behaviour can be done.

That for the fulfilment of the business-economical postulated entrepreneurial competences a high self-concept is necessary, gets visible in case of a confrontation of these competences with the demands for a positive self-concept (next chart).

The entrepreneurial self-concept must be high. Because a lower self-concept gives to the people more unfavourable expectations about the own competences; supports anxiety, and so has an influence on the way, a person acts situations with (Laskowski 2000:24 ff.). "Furthermore, still can be accepted that those, with the unfavourable self-concept will behave less self-reliant, being more pessimistic and self-critical, feeling themselves more culpable or incapable; feeling the world as more difficult and dangerous as those persons with a convenient self-concept" (Laskowski 2000:27).

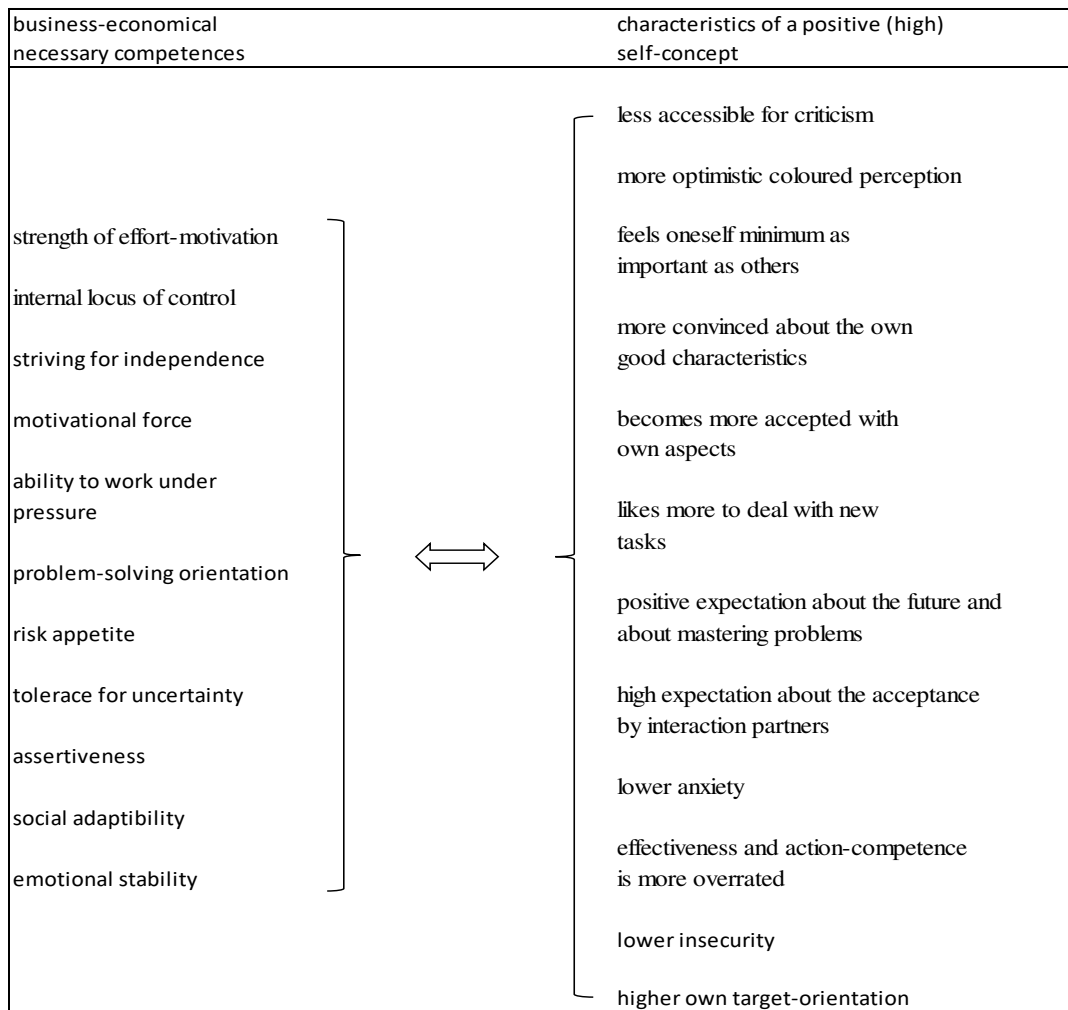


Fig. 11: Comparison of business-economic competences with the of the self-concept
Source: Author's image

8. About the foresight-factor inside the entrepreneurial personality

As carved out, foresight is ‘only’ one aspect of perception, on which entrepreneurial action in the entrepreneurial function in total is grounded. That is why, foresight is interdisciplinary anchored in the entrepreneurial personality with the described biological, social and psychological components. And much more, foresight of course can be connected too with the preceding outlined and demanded competences.

By this reason, the argument must be right, that every entrepreneur is a person, having foresight too. Because: as correspondent to the business-economic statement, everybody being active in the entrepreneurial functions, is an entrepreneur; with this, everybody being active in the entrepreneurial functions must have foresight too. Thus, there is just as much or as less said about, how good or how bad a person with foresight-talent may have a look into the future; as well as the quality of entrepreneurial action, has nothing to do with the basic principle, being an entrepreneur.

CONCLUSION

9. Conclusions and suggestions

As a result of the conducted research, the previously set goals and tasks have been fulfilled. A scientifically based and practically applicable methodology for analyzing people and assessing their ability to be entrepreneurs is presented.

For this purpose, a significant number of publications on the issue in the existing literature have been studied and analyzed. An empirical study was carried out to collect and process information according to a pre-selected clear research methodology. An author's methodology for assessing personal entrepreneurial potential has been developed and conclusions and useful recommendations for its use have been made.

The working hypothesis of the dissertation was investigated and confirmed, that every person has an entrepreneurial potential determined by his personal characteristics and background, which can be modified by learning competencies.

The very necessary requirement for entrepreneurial action and entrepreneurial foresight, is the process of perception. A process, which occurs different inside the people (entrepreneurs), being interconnected with their personality. How people (entrepreneurs) act, essentially depends on their genetical blueprint: "They inherit a genetical blueprint and are born into a world, on which they have during the crucial years no influence. That is the reason, why each of us is seeing the world with other eyes, has a different personality, and makes different good decisions" (Eagleman 2012:252).

Thus, the appearance of entrepreneurial action and entrepreneurial foresight - what at least is necessary for an action in the entrepreneurial functions with success, however the success is defined -, fundamental not depends on business-economic factors. Much more, that are factors from the genetics and biology, researched facts from the psychology. That are the factors, by which statements about the human (entrepreneurial) personality can be done.

That means, that indeed business-economical competence-demands give a sort of skeletal structure for a successful action in the entrepreneurial functions, but that indeed this structure is supplied by interdisciplinary factors.

The assumption is nearby, that the appearance of entrepreneurial action and entrepreneurial foresight for every in the entrepreneurial functions acting person is something completely person-specific.

To this person-relation, the emergence of entrepreneurial foresight must be subdued too. There exists no entrepreneurial gene, a person perhaps has. There also doesn't exist a foresight-gene, by which people get the ability, having previewing ideas and concepts. Merely, there exists the

human, having (or having not) by reasons of his/her very personal ability the chance, to act in the entrepreneurial functions with foresight.

Thus, we discover a new topic for future research in the field of the emergence of entrepreneurial action and entrepreneurial foresight. The new research question is on which factors entrepreneurial success depends most strongly, as well as what entrepreneurial success is and whether it is primarily determined by business-economic factors. A second interesting topic of future research is the tools that can be used in an accessible and applicable way to implement the methodology presented in the present study. The complexity of this future task comes from the multidisciplinary scope of identified factors from genetics, biology, psychology and the business environment.

LIST OF PUBLICATIONS ON THE SUBJECT

1. Wolfgang Schenk., Combination of won insights by the entrepreneur: the way to entrepreneurial., «Science: Development and Factors its Influence» (June 6-8, 2023). Amsterdam, Netherlands 45-49 p.
2. Wolfgang Schenk., The individual personality as determinant of entrepreneurial action and entrepreneurial foresight., <https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.05.2023.004,41-47.>,
3. Schenk Wolfgang., Business economic demands on the entrepreneurial personality., Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference «Science and Education in Progress» (June 16-18, 2023). Dublin, Ireland, 32-38 p.
4. Book ISBN 978-3-00-058476-3
Schenk W. 2017. Bin ich ein Unternehmertyp? Interdisziplinäre Bausteine unternehmerischen Handelns und unternehmerischer Voraussicht. Beraten und Helfen Beratergemeinschaft: Osnabrück. Steinbacher Druck GmbH Osnabrück
5. Schenk W. 2017. The absence of entrepreneurial foresight as reason of entrepreneurial failure. In: Vaduva, S. Fotea, I.S., Thomas A.R. editors. Development, Growth and Finance of Organisations from an Eastern European Context. Springer International Publishing AG 2017. 6330 Cham, Switzerland, 127-132
6. Schenk W. 2018. Am I able to be an entrepreneur? In: Vaduva, S. Fotea, I.S., Thomas A.R. editors. Solutions for Business, Culture and Religion in Easter Europe and Beyond, Springer International Publishing AG 2018. 6330 Cham, Switzerland. 53-71.