

MIHALKOVNÉ SZAKÁCS Katalin

A KOMPETENS VÁLLALKOZÁSOKTATÓ PEDAGÓGUS

A VÁLLALKOZÁSOKTATÁS EREDMÉNYESSÉGE ÉS HATÉKONYSÁGA A FELSŐOKTATÁSBAN

Hosszú évek óta a szakemberek érdeklődésének középpontjában áll, hogy mit, hogyan és ki oktasson a mikro-, kis- és középvállalkozások létrehozatala és sikeres működtetése érdekében. Sőt kijelenthető, hogy alapjaiban véve még az is kérdéses, vajon releváns-e egyáltalán a vállalkozásoktatásról, illetve annak hatékonyságáról beszélni a gyakorlatban, azaz létezik-e a vállalkozástan mint önálló diszciplína. A Todorovic (2004) munkájából ismert úgynevezett tulajdonságmélelet szerint ugyanis az egyes emberek olyan vállalkozói tulajdonságokkal születnek, amelyek az oktatás során nem sajátíthatók el, így a vállalkozás nem tanítható. A nézet ellenzői azonban azon az állásponton vannak, hogy a vállalkozói szerep kulturális és gyakorlati úton sajátítható el, így a szükséges készségek az oktatás és képzés során megszerzhetők. Szakács Ferenc és Bánfalvi Mária (2010) szerint pedig sikeres vállalkozónak sem születni nem lehet, és nem is válhat akárki azzá – humán feltételek, valamint elméleti és gyakorlati tanulás egyaránt szükségesek a kompetens vállalkozóvá váláshoz. Jelen tanulmány azt hivatott bemutatni, hogy napjaink sikeres mikro- és kisvállalkozói részt vettek-e korábban gazdasági, illetve vállalkozásképzésben, és az ott megszerzett tudás, az elsajátított készségek és jártasságok, valamint a vállalkozói kompetencia egyéb összetevőinek fejlesztése vajon meghatározó elemek voltak-e a sikerhez vezető úton?

Kulcsszavak: vállalkozásoktatás, pedagógiai módszertan, gazdasági tanárképzés

Nehéz a vállalkozásoktatási folyamat hatékonyságáról értekezni akkor, amikor még abban sincs egyetértés a felek között, hogy mit tanítsunk. Míg külföldön az „entrepreneurship” kifejezés (1) az üzleti lehetőségek felismerését, felmérését és kiaknázását, (2) új vállalkozások létrehozását és meglévő vállalatok megújítását, illetve (3) a gazdaság előmozdítását innovációval, munkahelyteremtéssel és a társadalmi jólét növelésével (Cuervo et al., 2007) öleli fel, addig hazánkban még napjainkban is megfigyelhető, hogy az oktatás és képzés területén a vállalkozói kompetencia, a vállalkozási ismeretek, valamint a gazdasági ismeretek fogalmát szinonimaként, vagy olykor éppen hogy markáns ellentétként használják a szakemberek. Darázs és munkatársai (2004) munkájából megtudhatjuk, hogy a rendszer-váltást követően, a vállalkozói lét közoktatásban való megjelenésekor, a vállalkozásoktatás nem szólt másról, mint a diákok vállalkozásalapításra való motiválásá-

ról. 1995-ben, a Nemzeti Alaptanterv keretében vált ugyanis a gazdasági ismeretek az általános alapműveltség részévé, sőt tényleges, gyakorlati megjelenésére az oktatásban csupán 2001-ben, a következő Nemzeti Alaptanterv keretében került sor – innentől beszélünk a vállalkozási ismeretek, illetve gazdasági ismeretek tantárgyszintű megjelenéséről. Az operatív – és üdvözölt – változások ellenére ugyanakkor még Lakos 2010-es tanulmányában is arról olvashatunk, hogy bár a vállalkozási ismeretek oktatása mondhatni virágzik Magyarországon, a vállalkozási kompetencia ismereten és tudáson kívüli összetevői annál kevésbé kerülnek előtérbe a pedagógiában (Mihalkovné, 2014/a).

Az Európai Unió kezdeményezésére meghatározott vállalkozói kompetencia, mint kulcskompetencia (Council of the European Union, 2002), tartalmában az egyént a mindennapi életben segítő képesség, amellyel megismerheti tágabb környezetét, észreveheti a

VEZETÉSTUDOMÁNY

kínálkozó lehetőségeket, és tudatosan élhet is azokkal. Összességében az egyén tudását, kreativitását, innovativitásra való hajlandóságát és kockázatvállaló képességét öleli fel, vagy más megközelítésben (Spencer – Spencer, 1993) tudás, készség és jártasság, attitűd, motiváció és megfelelő személyiségjegyek elegye. Tekintve ugyanakkor, hogy hazánkban a legtöbb egyetem a stabil intézményi jellege folytán elsősorban a statikus ismeretanyagok átadására fókuszál, e viselkedéshez szükséges tulajdonságok, képességek és készségek tantermi kialakítása és fejlesztése sokszor háttérbe szorul a gyakorlatban. Mivel azonban egyértelmű a valós élet megjelenésének szükségessége a képzésben, azok a dinamikus elemek is tartalmazó oktatási programok (Todorovic, 2004) lesznek igazán hatékonyak, amelyek olyan környezetet próbálnak létrehozni, amely modellezi a tényleges gazdasági, társadalmi és vállalkozói létet.

Felmerülhet a kérdés, vajon egy megváltoztatott pedagógiai környezetben miképpen lehet majd lemérni az új oktatási programok eredményességét és hatékonyságát. Tekintve, hogy az elsajátított vállalkozói kompetenciák segítségével nem csupán egy szervezetet hozunk létre és működtetünk, hanem egy vállalkozói kultúrát, szemléletet is elsajátítunk, ezért a hatékonyság és eredményesség mérését nem a megalapított új vállalkozások számában, hanem tágabban, az elsajátított vállalkozó szellemű viselkedésben lehetne megragadni. Sőt, bár a felsőoktatásban ennél jóval fókuszáltabban megjelenő vállalati, üzleti és vállalkozásoktatási tevékenységek egyik végső célja a független vállalkozás létrehozása és sikeres működtetése (Imreh-Tóth et al., 2013), még ebben az esetben is inkább a végzett hallgatók által létrehozott vállalkozások társadalmi-gazdasági hatásaival, és nem a végzett hallgatók számával mérhető a képzés hatékonysága és eredményessége.

Módszertan és mintavétel

2013 nyarán kismintás pilot felmérést készítettem, amely azon a feltételezésen alapult, hogy egy sikeres mikro- vagy kisvállalkozás működtetéséhez elengedhetetlen, hogy annak tulajdonosa, vezetője megfelelő, hatékony oktatásban, képzésben részesüljön. Természetesen nem mindegy, hogy a pedagógiai munka során csupán azt szeretnénk-e elérni, hogy a hallgatók megismerjék a vállalkozások világát, és tudják, hogy mi az a KKV-szektor, miképpen működnek a cégek a mindennapokban, vagy inkább az a célunk, hogy maguk is vállalkozzanak, sőt sikeres vállalkozást alapítsanak és működtessenek, hozzájárulva ezáltal szűkebb-tágabb környezetük társadalmi és gazdasági fejlődéséhez.

Felmérésemben a pedagógiai munka céljaként ez utóbbit határoztam meg, és ennek értelmében megfelelő és hatékony oktatáson azt a vállalkozóképzést értettem, amely nem kizárólag ismeretátadásra, hanem a kompetencia egyéb összetevőinek fejlesztésére is épít. Ilytén a képzés során a tudás átadása mellett a készségek fejlesztésére és a jártasságok elsajátítására, az attitűd esetleges formálására, valamint meghatározott személyiségvonások kialakítására és erősítésére, illetve gyengítésére vagy megszüntetésére is figyelmet fordítanak.

Sikeres vállalkozásnak azokat a mikro- és kisvállalkozásokat tekintem, amelyekre igaz, hogy:

- lokális környezetében meghatározó, veszélyt csupán a nála kisebb vállalkozásokra jelent(het),
- piaca stabil és egyértelműen lehatárolt,
- kisebb méretű versenytársaival képes önállóan felvenni a versenyt,
- nagyobb vállalkozásokkal szemben továbbra is hátrányban van, ám közös fellépéssel hátrányát képes leküzdeni,
- működése során profilváltáson nem, legfeljebb profilbővítésen ment keresztül.

Kutatásomhoz természetesen mérhető indikátorokat kellett rendeljek, így figyelembe véve a gazdasági és társadalmi élet színvonalának növeléséhez való hozzájárulásukat, az alábbi feltételeknek megfelelő cégeket kerestem a mintába:

- a foglalkoztatottak számában összességében legalább 15%-os növekedést értek el a vállalkozás kezdeti működését követően úgy, hogy jelenleg legalább 5 főt foglalkoztatnak és/vagy
- az éves nettó árbevételük legalább 15%-ot növekedett a kezdeti működést követően és/vagy
- a vállalkozás vevőinek vagy megrendeléseinek száma legalább 15%-kal növekedett a vállalkozás kezdeti működését követően és
- a vállalkozás tulajdonos-vezetőjénél azonosítható a növekedési hajlandóság és
- működése során legfeljebb egy méretkategória-váltáson ment keresztül tíz év alatt, ami a hatályos KKV-törvény értelmében mikrovállalkozásból kisvállalkozássá, illetve kisvállalkozásból közép-vállalkozássá történő átalakulást jelent.

A kritériumokban meghatározott 15%-os értéket indokolja, hogy az érzékelhetően meghaladja a nemzetgazdaság tartós növekedési ütemét, ugyanakkor alacsonyabb a gazellavállalkozások (Vecsenyi, 1999) esetében jellemző iparági növekedésnél. A kontrollcsoportba került vállalkozások értelemszerűen a sikertelen, a mindennapos megélhetésért küzdő hangyavállalkozások (Vecsenyi, 1999) köréből kerültek ki.

Eredeti elképzelésem szerint a vizsgálati mintába 100 sikeres, valamint további 100 sikertelen (hangya) vállalkozást mint kontrollcsoportot választottam volna be. A mintába kerülő vállalkozásokat a Budapesti Corvinus Egyetem Központi Könyvtárának honlapján elérhető Complex Céghírek elektronikus adatbázisból szűrtem volna egyszerű véletlen mintavétellel. A szűrési folyamatot a következők szerint terveztem:

- Az adatbázist a *rendben működik* (működő vállalkozás), a *cégforma* (a hazai mikro- és kisvállalkozói réteg jelentős részét a közkereseti társaságok, a betéti társaságok, a korlátolt felelősségű társaságok, az egyéni vállalkozások, valamint az egyéni cégek alkotják), valamint a *cégvagyron* (mértékadó szűrés a mérlegfőösszeg-kritérium szerint) paraméterek alapján szűkíttem. Egy 2011. szeptember 14-én végzett próba alapján a mintába így 5969 kkt., 202231 bt., 402171 kft., 649321 egyéni vállalkozás és 727 egyéni cég kerül.
- Az elsőkörös szűrést követően egyszerű véletlen mintavétellel 1000 eleműre szűkíttem a kapott mintát, amiket postai úton megküldött, saját összeállítású kérdőívvel vizsgálók. A sikeres és sikertelen vállalkozások csoportjának kialakítása érdekében a kiválasztott 1000 vállalkozást nem csupán a kutatási kérdéseim feltárását szolgáló kérdőívvel keresem meg, hanem olyan tényadatokat is begyűjtök tőlük, amelyek a fent leírt mintaanyagok azonosítását szolgálják.
- A válaszadási hajlandóságtól függően, egyszerű véletlen mintavétellel 100-100 vállalkozást választok be a feldolgozandó vállalkozások körébe.

Sajnálatos módon azonban a mintavételre vonatkozó terveimet meg kellett változtatnom. A vállalkozások számára postai úton megküldött, megcímezett és bélyeggel ellátott válaszborítékot is tartalmazó 1000 kérdőív-ből ugyanis összesen 27 (!) érkezett vissza három hónapon belül, amelyek közül mindössze 18 tartalmazott némileg értékelhető válaszokat. A sikertelen megkeresés hátterében, meglátásom szerint, elsődlegesen az állhat, hogy a vállalkozókat elriasztották a kérdőívek, ezen belül is a 240 kérdést tartalmazó személyiségteszt kitöltésének időigénye (feltáró kutatásom a jelen cikkben bemutatott oktatási és képzési hatékonyság mellett a sikeres vállalkozók személyiségét is vizsgálta. Ennek eredményeiről 2014-ben megjelent cikkemben, valamint doktori értekezésemben írtam).

Úgy döntöttem tehát, hogy a visszaérkezett kérdőívek számukat és tartalmukat tekintve nem alkalmasak arra, hogy a korábban eltervezett kutatást lefolytassam rajtuk, ezért végül a Budapesti Kereskedelmi és Iparka-

mara, valamint az EASY-Learning Kft. által 2010-ben publikált, *Sikeres magyar vállalkozók* című interjúkötet elkészítésekor kiválasztott vállalkozásokat veszem feltáró kutatásom mintájául. A Lányi Pál összeállította kötet a KKC-2007-K-08-02-19 célelőirányzat „Kezdő vállalkozói aktivitás ösztönzésének támogatása” pályázat támogatásával jött létre. Az interjúk során megismert vállalkozások legalább hét éve eredményesen működnek, de található közöttük olyan is, amelyet már több mint húsz éve sikerrel üzemeltet tulajdonosa.

Tekintve, hogy ezek a vállalkozók a kötet elkészítése során egyszer már mutattak hajlandóságot vállalkozáskutatásban való részvételre, a végleges mintába összesen 15 sikeres vállalkozást tudtam beválasztani. A kontrollcsoporthoz szükséges további 15 sikertelen vállalkozást korábbi kutatásaim, illetve tanszéki kutatások alanyai közül választottam ki. A mintaanyagok kiválasztásának változása során, sajnálatos módon, a mintavételem reprezentativitása egyértelműen sérült, ugyanakkor úgy vélem, hogy feltáró kutatás lévén e feltétel teljesülése nélkül kapott eredményeim is megfelelő alapul szolgálnak majd egy nagymintás, reprezentatív kutatáshoz, amely során már a nagymintán lefuttatható modellek segítségével is elvégeztetők lesznek a számítások.

Az illetően, végül nem véletlenszerűen összeállított mintán is elvégeztem a reliabilitás-vizsgálatot. A Cronbach-alfa 0,800 érték mellett azt találtam, hogy a sikeres vállalkozókat mérő mind az öt item megtartható a kutatás során.

Vállalkozásoktatási (jó) gyakorlatok és hatékonyságuk vizsgálata

Tekintve, hogy kutatásom 30 elemű kismintán készült, feltáró kutatásnak tekinthető, annak hátterében nem hipotézis, csupán kutatási kérdés áll. *Munkámban azt vizsgáltam, vajon hatékony-e a hazai vállalkozásoktatási és képzési gyakorlat.* A kérdés megválaszolása érdekében megvizsgáltam, hogy a mintába került vállalkozók sikeressége miképpen hozható összefüggésbe a vállalkozói kompetenciájuk fejlesztésével, azaz Spencer és Spencer (1993) alapján gazdasági vagy vállalkozói előképzettségükkel (tudás), az ott tapasztalt oktatási módszertanokkal (készség, jártasság), valamint személyiségfejlesztő kurzusokon való részvételükkel (személyiségvonás).

Tudás: A gazdasági előképzettséget az agrár, kereskedelem – belkereskedelem, kereskedelem –, külkereskedelem, nemzetközi kereskedelem, logisztika, szállítmányozás, számvitel-könyvvizetés, pénzügy, marketing, vezetés és szervezés, adózási és költségve-

VEZETÉSTUDOMÁNY

tési ismeretek, valamint vállalati stratégia tantárgyak hallgatásával mértem. Ezzel szemben a vállalkozói előképzettséget az általános vállalkozási ismeretek, üzleti tervezés, mikro- és kisvállalkozások pénzügyi ismeretei és pénzügyi tervezése, kisvállalkozások logisztikai és szállítványozási ismeretei, számviteli ismeretek – adatnyilvántartás, könyvvizetés, analitika, kisvállalkozások kereskedelmi és marketingismeretei, vállalkozásvezetési és szervezési ismeretek, kisvállalkozások adózási és költségvetési ismeretei, valamint kisvállalkozások stratégiaalkotása tantárgyak ismerete jelentette. Bár Mwasalwiba (2010) munkájából ismerjük a nemzetközi tendenciákat (a vállalkozásprogramokban oktatott legáltalánosabb tárgyak: erőforrás-mozgósítás és finanszírozás [16%], marketing és értékesítés [14%], ötletfejlesztés és lehetőségek felfedezése [13%], üzleti tervezés [12%], növekedés kezelése [12%], szervezet és csapat építés [10%], új vállalkozás létrehozása [9%], SME menedzsment [8%], kockázat és ésszerűség [6%]), a hazai tapasztalatokat figyelembe véve nem alapozhattam azokra. A vizsgált összesen 24 item reliabilitás vizsgálata Cronbach-alfa 0,959 értéket eredményezett.

Készség, jártasság: Véleményem szerint a hallgatók vállalkozói készségét és jártasságát elsődlegesen az oktatás gyakorlatiasságával lehet fejleszteni, ami lényegében megfelelő pedagógiai módszerek oktatási folyamatba történő bevonását jelenti. Ezért a kutatás alanyait arról kérdeztem, hogy korábbi képzéseik során tanáraik vendégvállalkozók meghívásával, vállalkozók meglátogatásával, vállalkozói esettanulmányok feldolgozásával vagy készítésével, vállalkozói filmek megtekintésével és megbeszélésével, szimulált, pszeudo vagy valódi vállalkozások létrehozatalával, illetve üzleti terv készítésével színesítették-e kurzusaikat, valamint, hogy igyekeztek-e őket, mint diákokat/alkalmazottakat/beosztottakat stb. az önálló vállalkozóvá válásra felkészíteni. A vizsgált összesen 8 item reliabilitás-vizsgálata Cronbach-alfa 0,984 értéket eredményezett.

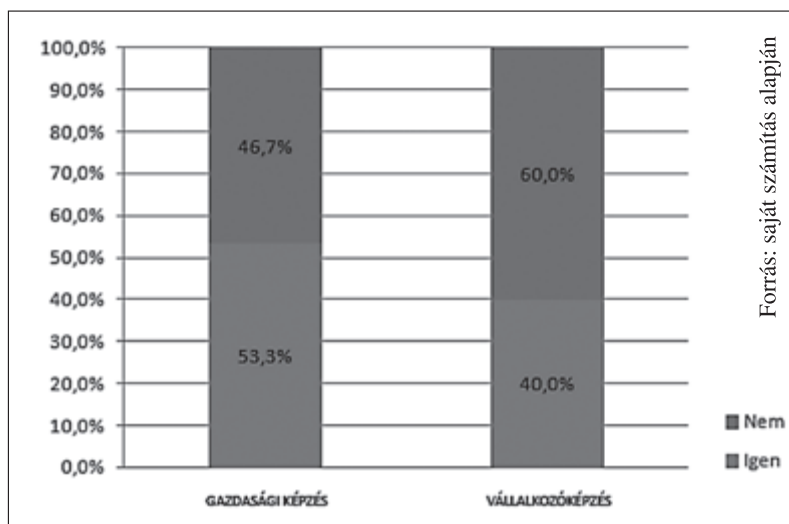
Személyiségvonás: leggyakrabban fejlesztett területek alapján általános személyiségfejlesztés, önbizalom, önismeret, empátia, kommunikáció, irányítás és vezetés, problémamegoldás,

konfliktuskezelés, valamint szervezési készség fejlesztésén való részvételről kérdeztem a vállalkozókat. A munkafolyamat hatékonyságára utalhat, ha a fejlesztés egyénre szabott, így azt is vizsgáltam, hogy az alanyokkal készítették-e bárminemű előzetes felmérést annak érdekében, hogy megtudják, milyen személyre szabott fejlesztést alakítsanak ki számukra. A vizsgált összesen 10 item reliabilitás-vizsgálata Cronbach-alfa 0,942 értéket eredményezett.

Kutatási eredményeim értékelésekor azt tapasztaltam, hogy a kérdőívet kitöltő sikeres vállalkozók csupán 53,3%-a vett részt gazdasági, 40%-a pedig vállalkozó-

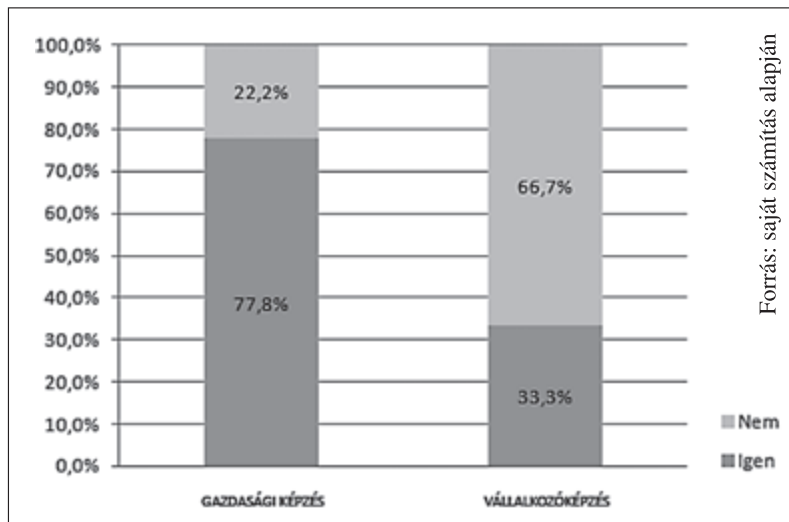
1. ábra

A sikeres vállalkozók gazdasági és vállalkozóképzésben való részvétele (%)
A tudás megszerzése

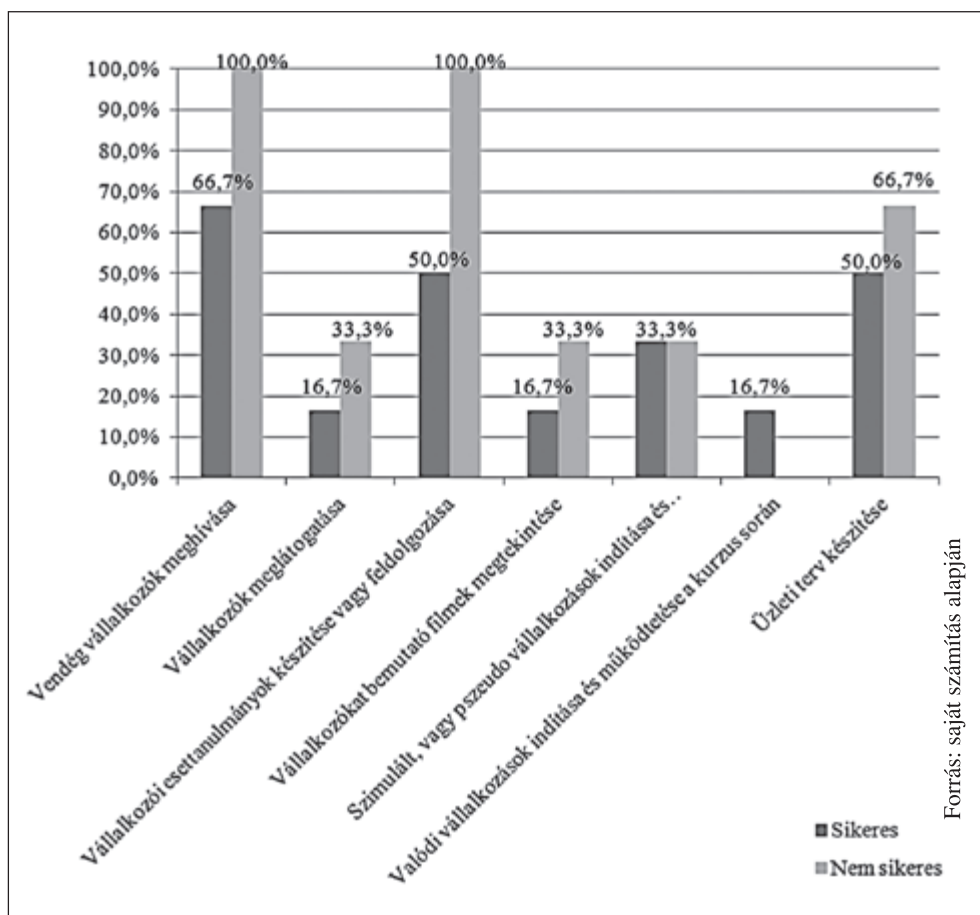


2. ábra

A sikertelen vállalkozók gazdasági és vállalkozóképzésben való részvétele (%)
A tudás megszerzése



A vállalkozóképzés során alkalmazott módszertani eszközök, sikeres és sikertelen vállalkozók jártasság és készség megszerzése



3. ábra tására szorítkozni, hanem szükség van a kompetencia egyéb tényezőinek fejlesztésére, a megfelelő külső tényezőkről nem is beszélve: jó üzleti ötletre, támogató piaci, gazdasági és társadalmi környezetre és tőkére.

A 3. ábrán látható, hogy a gazdasági, illetve vállalkozóképzésben részt vett sikeres és nem sikeres vállalkozók a képzés során mely eszközökön keresztül jutottak, pontosabban juthattak volna hozzá gyakorlati tapasztalatokhoz, a témában való jártassághoz és a szükséges készségekhez.

A felmérés során fény derült arra, hogy a megkérdezett gazdasági, illetve vállalkozóképzésben részt vett vállalkozók számára a képzés során lényegében a vendég vállalkozók meghívásán (66,7%, illetve 100%), a vállalkozói esettanulmányok készítésén és feldolgozásán (50%, illetve 100%), valamint

az üzleti terv készítésén (50%, illetve 66,7%) kívül érdemben nem igazán kínáltak más, a gyakorlati tudás megszerzését célzó módszertanokat (valós vállalkozás indításán a képzésekben részt vett, sikeres vállalkozók csupán 16,7%-ának volt lehetősége, míg a sikertelen vállalkozók egyike sem próbálhatta ki magát e területen). Figyelembe véve továbbá azt az eredményt, hogy a nem sikeres vállalkozók a valódi vállalkozás indítása és működtetésén kívül minden egyéb vizsgált módszertannal gyakrabban találkoztak a képzéseik során, elgondolkodtató, hogy vajon az alkalmazott módszertanok hatékonysága hozza-e az elvárt eredményt, illetve megfelelő módszertanokkal próbáljuk-e fejleszteni a szükséges vállalkozói képességeket és készségeket.

képzésben, míg a kontrollcsoport esetén ugyanezek az arányok rendre 77,8%, illetve 33,3% (1. és 2. ábrák).
Mivel pilot felmérésem kismintán készült (N=30; azaz 15-15 sikeres és sikertelen vállalkozás), nem alkalmazhattam a szignifikáns összefüggések kimutatására használatos nagymintás statisztikai módszereket, valamint nem vonhattam le általános érvényű következtetéseket a vizsgált sokaságra vonatkozóan, így számításaimnál egy 80%-os elfogadási határértéket vettem figyelembe. E határérték, valamint a mintába került alanyok esetében kapott eredmények azt sugallják, hogy a vállalkozói sikeresség és a gazdasági és vállalkozói tudás és ismeret elsajátítása között feltételezhetően nincs összefüggés. Az eredmény háttérben természetesen sok tényező állhat, és téves lenne azt a következtetést levonni, hogy a gazdasági vagy vállalkozóképzés során megszerzhető tudás és ismeret nem járul hozzá a vállalkozói sikerességhez. Sokkal inkább alátámasztani látszik azt az elképzelést, miszerint a siker érdekében nem elégséges csupán a tárgyi tudás és vállalkozási ismeretek elsajátí-

Személyiségfejlesztésre, egyes személyiségvonások erősítésére vagy gyengítésére a gazdasági vagy vállalkozóképzés keretein kívül került sor, és a megkérdezettek nagy része önszántából vett részt azon. A sikeres vállalkozók 66,7%-a, míg sikertelen társaiknak 55,6%-a (4. ábra) részesült jellemzően önisme-

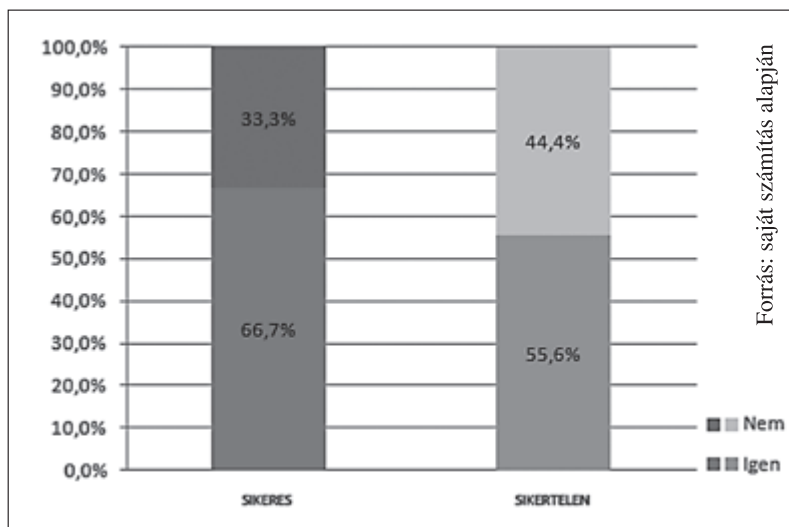
VEZETÉSTUDOMÁNY

ret-fejlesztésben, kommunikációs készség fejlesztésben, irányítási és vezetési készség fejlesztésben, vagy problémamegoldó és konfliktuskezelő készség fejlesztésben (5. ábra).

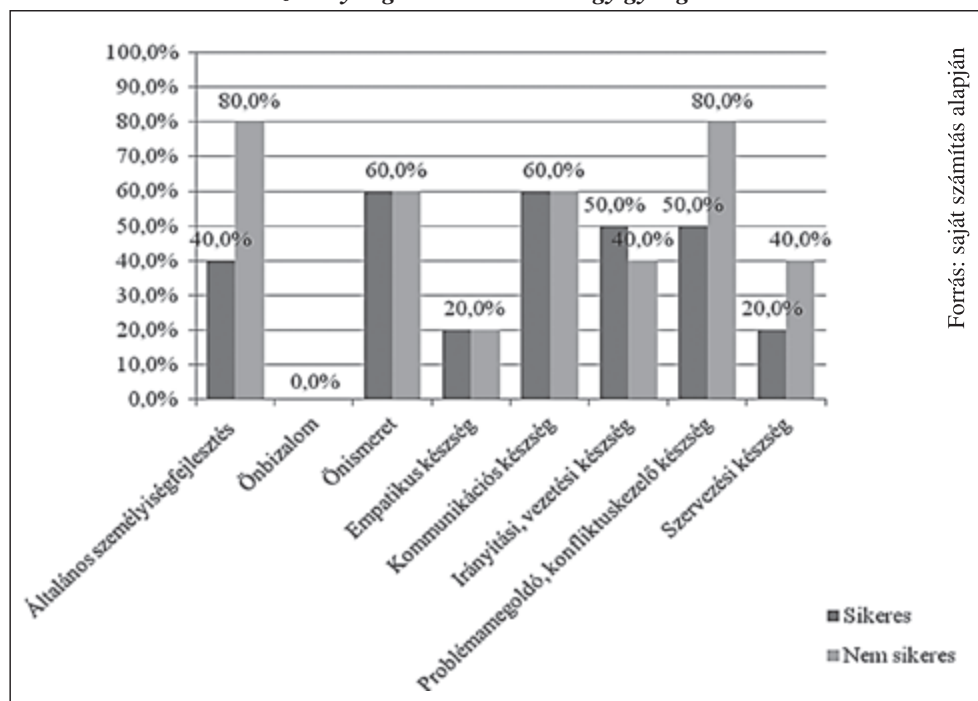
Ha jobban megnézzük a személyiségfejlesztés tárgyát, észrevehetjük, hogy a fenti négy kiemelkedő terület közül a három utóbbi igazából nem személyiségvonást fejleszt, hanem egyfajta készséget, ami a vállalkozó számára olyan újszerű eszköztárat jelent, aminek a segítségével hatékonyabbá teheti mindennapjait, valamint a vállalkozásban betöltött szerepét és munkáját. Ilyetén tehát a gyakorlatban a kompetencia személyiségvonás összetevőjének fejlesztése sem jelent meg érdemben a megkérdezett vállalkozók életében, arról már nem is beszélve, hogy a képzés maga egyáltalán nem volt személyre sza-

4. ábra

A sikeres és sikertelen vállalkozók személyiségfejlesztésben való részvétele (%)
Személyiségvonás erősítése vagy gyengítése



A személyiségfejlesztés során elsajátítandó készségek, vonások, sikeres és sikertelen vállalkozók (%)
Személyiségvonás erősítése vagy gyengítése



5. ábra

személyiségét feltáró kutatások (a teljesség igénye nélkül lásd: Schumpeter, 1980; Singh, 1988; Lengyel, 1989; Hisrich, 1992; Kaplan, 1994; Vecsenyi, 1999; Bolton – Thompson, 2000; Szűcs, 2001; Hemingway – Bálint, 2004; Baráth, 2008; Niuwenhuizen, 2008; Scanlan, 2010; Balaton et al., 2010; Di-Masi, 2011) többnyire meglepedtek azon a szinten, hogy egyes tulajdonságokat (és nem személyiségjegyeket) azonosítottak a szerzők, ám ezek oktatásba történő átültetésére már nem születtek meg a szükséges pedagógiai módszertanok.

Az eredmények elemzését követően felmerült tehát annak lehetősé-

bott (a résztvevők csupán 30%-val készítettek előzetes, bemeneti tesztet a sikeres vállalkozók csoportjában). A személyiség fejlesztésének képzésbeli hiányosságát magyarázhatja egyfelől a tény, hogy még mindig sokan vallják: vállalkozónak születni kell, vállalkozóvá nem lehet válni, másfelől pedig az, hogy a sikeres vállalkozó

ge, hogy a gazdasági és vállalkozóképzési gyakorlat keretében a résztvevők nem tudják teljes mértékben elsajátítani a sikeres vállalkozás indításához és működtetéséhez, fenntartásához szükséges vállalkozói kompetenciákat, amennyiben ez utóbbit a tudás, a gyakorlati jártasság és készségek, valamint meghatározott

személyiségvonások együtteseként értelmezzük. Meglátásom szerint az egyik lehetséges oka ennek az lehet, hogy a sokszor kötelezően hallgatott tárgyak hallgatói körében alacsony a vállalkozásindítási és működtetési szándék. A GUESSSS felmérések keretében meghatározott hallgatói vállalkozói index 2011-ben mért értéke 12,3, ami csupán 0,5-del marad el a nemzetközi átlagtól (S. Gubik – Farkas, 2013). A hallgatók vállalkozásalapítási hajlandóságát többek között a vállalkozásindítással kapcsolatos attitűdök, a szükséges kompetenciák birtoklásában való hit, a hit a saját jövő irányításának képességében, a támogató egyetemi környezet, és olyan kemény tényezők is befolyásolják, mint a nem és az életkor, vagy a családi vállalkozói tapasztalatok (S. Gubik, 2013). Vélelmezhetően egy választható tárgy esetében azon hallgatók jelentkeznek vállalkozói ismeretek kurzusra, akik már különben is erősebb motivációval bírnak, másik oldalról pedig maga a képzés is adhat egy motivációt.

A másik lehetséges okot abban látom, hogy néhány pedagógus nem tudja azt a kellő színvonalon, a szükséges hatékonysággal oktatni. Ez lehet egyfelől azért, mert az oktató tanárok valójában „csak” vállalkozók, olyan értelemben véve, hogy a vállalkozás indításának és működtetésének területén számos sikert értek már el, ám nem rendelkeznek pedagógiai jártassággal, így az alkalmazható módszertanok, a kialakítható tananyagok területén korlátozott ismeretekkel bírnak. Másfelől lehetségesnek tartom, hogy mindez az oktató pedagógusok számára is kétséges, így mindenképpen úgy vélem, a hatékonysághoz szükség van a vállalkozásoktatás és képzés újszerű megközelítésére.

Hatékonyságnövelés a vállalkozásoktató pedagógus képzésének fejlesztésén keresztül

Bár úgy tűnik, hogy hazánkban komplex rendszerek (tantervek, tananyagok, módszertani programok) állnak a vállalkozásoktatás háttérében, valójában a vállalkozásoktatásban részt vevő felek – legyenek oktatók vagy diákok – ma már mondhatjuk, évtizedek óta küzdenek azért, hogy a képzés színvonala és hatékonysága területén érdemi javulást érjenek el. Ez a hosszú küzdelem, a konferenciák és workshopok sora a bizonyítéka azonban annak, hogy mindmáig nem alakult ki hatékony rendszer a Mit oktassunk?, Kinek oktassunk?, Hogyan oktassunk? és Ki oktasson? kérdéskörökben.

Egyetértés az oktatók körében csupán abban van, hogy kinek kellene oktatni. Legtöbbször úgy vélik, hogy nem csak a közgazdász szakos hallgatóknak kell vállalkozási ismereteket oktatni, hiszen esetükben többnyire hiányzik a szaktudás és innovációs készség konkrét ter-

mék vagy szolgáltatás előállításához. Ezért célszerűbb lenne az informatikus, bölcsész, művész, valamint műszaki szakterületű hallgatókra a jelenleginél nagyobb mértékben fókuszálni, és megtanítani őket a tudástransfer gyakorlatára, azaz arra, hogyan kapcsolják össze a terméket az üzlettel, illetve a mai világban a kapcsolati tőke megjelenésével annak lehetőségét is meg kell, hogy ismerjék a hallgatók, miképpen találják meg a számukra szükséges vállalkozói tudás és ismeret, valamint gyakorlati jártasság birtokában lévő embereket.

A mit és hogyan oktassunk kérdésekre a 2013-ban készült, szintén kis mintás pilot felmérésem eredményei adnak választ, amelyeket 2014 októberében, Vállalkozási ismeretek oktatása vs. vállalkozói kompetenciák fejlesztése című cikkemben fejtettem ki részletesen (Mihalkovné, 2014/a). Tanulmányomban javaslatot tettem a jelenleg folyó vállalkozóképzés tartalmi elemeinek kiegészítésére, valamint a vonatkozó új tanulási programok és új pedagógiai módszertanok lehetséges formáira (lásd még erről Mihalkovné, 2014/b).

Jelen cikkemben a továbbiakban a Ki oktasson? kérdésre, konkrétan a vállalkozásoktató pedagógusok képzésének rendszerében keresem a választ. A jelenkor oktatásában előtérbe kerülő kompetencia-központú pedagógia ugyanis újfajta didaktikai igényeket támaszt a pedagógusokkal szemben (Mihalkovné, 2012), sőt, amennyiben elfogadhatjuk, hogy az Y és korai Z generációba tartozó hallgatók vállalkozói kompetenciáit projektmódszerrel, illetve a kooperatív tanulási formák segítségével lehet fejleszteni, úgy kérdéses, vajon milyen az a pedagógus, aki kompetensen képes e módszereket használni az oktatási és képzési folyamatban, hiszen a tanórákon alkalmazott kooperatív tanulási formák megváltozott tanári szerepeket feltételeznek. Ezek értelmében a tanár elveszíti eddigi hagyományos ismeretközlő szerepét, és ehelyett egyrészt segítőként, támogatóként, a tanulók „munkatársaként” vesz részt a csoportok munkájában, másrészt koordinátorként irányítja is azt (Kadocsa, 2006). A jelenség valóban csupán szerepváltozás, és nem szerepcsökkenés, hiszen a háttérben maradás mellett az irányítás és szervezés továbbra is a pedagógus kezében van. Kadocsa munkájából ismerjük, hogy mely feladatokban határozható meg leginkább az új tanári szerep:

- „Döntéshozatal: szakmai és szociális célok kitűzése, csoportalkotás, a tanulási környezet kialakítása, a szükséges tanulási segédeszközök meghatározása, a tanulók csoporton belüli feladatának meghatározása.
- Tanulásszervezés: feladatadás, pozitív függés kialakítása a csoport tagjai között, egyéni felelős-

VEZETÉSTUDOMÁNY

ség kialakítása, az elvárások transzparenssé tételé, a tanulói viselkedéssel kapcsolatos elvárások ismertetése, a kooperatív képességek fejlesztése.

- Megfigyelés és beavatkozás: a tanulók viselkedésének figyelemmel követése, segítő beavatkozás feladatmegoldás közben.
- Evalváció és értékelés: a tanulók önértékelésének fejlesztése a saját, illetve a csoport munkájának elemző értékelésével” (Kadocsa, 2006: 40. oldal).

A kliensközpontú pszichoterápia rogersi megközelítésére épülő, tanuló- és tanulásközpontú pedagógusi hozzáállás modellje megfelelő alapot nyújthat a kooperatív tanulásszervezés gyakorlati megvalósításához. Figyelni kell azonban arra, hogy az elsajátított szerepek megélésekor az asszertív és erőszakmentes kommunikációs modellek (hümmögő „passzív” hallgatás, ajtónyitogató kérdések, az aktív hallgatás, az énközlés, a vereségmentes konfliktuskezelés dewey-i modellje, az értékkülönbségekkel szembeni tolerancia) (Gordon, 1989 in: Arató, 2011) érvényesüljenek (Arató, 2011). A tanuló és a tanár interakciója során cél:

- a tanuló számára élményszerűen átélhető, valós problémák megjelenítése,
- a folyamatot az egyén érdeklődéséből, problémafelvetéseiből, kérdéseiből az egyén önmegvalósító, illetve énakualizáló tendenciájára építeni,
- a tanulókkal szembeni feltétel nélküli elfogadás,
- a pedagógus hiteles és kongruens szereplése,
- az empátia kölcsönös megélése (Arató, 2011).

Egy olyan tanulási környezet megteremtéséhez, amelyben a hallgatók kapcsolatba kerülnek saját, az adott területhez kötődő problémájukkal, nélkülözhetetlen a pedagógus megfelelő, támogató attitűdje. A pedagógiai folyamat eredményét tekintve ugyanis releváns, hogy valaki az oktató információközlő szerepét tartja-e elsődlegesnek a tanításban (ez esetben a fő értéknek az oktató személyes képességeit és előadói teljesítményét tartjuk), vagy azt gondolja, hogy a tanítás során leginkább a tanulásban résztvevők önálló információszerezési és -feldolgozási képességeire kell hangsúlyt fektetni (ekkor értelemszerűen a tanulásban résztvevők előrehaladása az információszerezésben és -feldolgozásban jelenti a fő értéket) (Arató, 2011). A hatékony és eredményes munkát támogató attitűdök a következők:

- a tudás az emberiség közös alkotása,
- a tudáshoz való hozzáférés alapjog,
- a tudáshoz való hozzáférést a tanulási tevékenység megszervezésekor szem előtt kell tartani,
- a tanulásnak a tanulni vágyó individuumból kell kiindulnia,

- a közös tanulás során nélkülözhetetlen mindkét fél empátikus hozzáállása, hiszen mindenki egyedi és komplex tudáskonstrukciót működtet,
- az empátia elfogadást is kell, hogy jelentsen, hiszen a tanulás szervezőinek és résztvevőinek eltérő érzelmi, ismereti, véleményei lehetnek,
- kooperatív helyzetekben a leghatékonyabb a kongruens viselkedés,
- tanulásközpontú rugalmasság,
- autonómia a tanulásban,
- hit az együttműködés megvalósíthatóságában (Arató, 2011).

Meglátásom szerint napjainkban – az igények szintjén – túlhaladtunk azon a ponton, hogy egy szaktanár – jelen esetben vállalkozásoktató pedagógus – kizárólag az elmélyült szakmai ismeretek birtokában megfelelő és hatékony pedagógusi munkát tudjon végezni. A jelen és jövő generációinak igényeit egy speciálisan képzett, empátiára, elfogadásra és támogató vezetésre „coacholt” oktató szakember tudja kielégíteni.

Sajnálatos módon azonban sokszor annak lehetünk tanúi, hogy a vállalkozásoktató pedagógusok képzése során lényegében csupán a konkrét vállalkozási tudást és ismereteket sajátítják el a hallgatók. Tehát ugyanazt tanulják, mint bármely más egyetemi hallgató, aki felveszi a vállalkozási ismereteket, az üzleti tervezés, a vállalkozások menedzselése vagy a vállalkozások pénzügyei tárgyakat, és nagyon keveset hallanak csak azokról a speciális, felhasználható módszerekről, valamint azok alkalmazásának mikéntjéről, amelyeket kifejezetten a vállalkozástanítás területén lehetne a siker érdekében alkalmazni. Sőt, nemcsak hogy nem hallanak azokról, a kipróbálásnak is korlátozott feltételei vannak.

Az 1. táblázatban a Budapesti Corvinus Egyetem Tanár-közgazdászstanár (vállalkozási ismeretek) képzésének operatív tanterve látható. A tantárgyak sorából egyértelműen kitűnik, hogy a speciálisan a vállalkozási ismeretek oktatására hivatott tanár-közgazdászstanár hallgatóknál a tanári modulban semmilyen, míg a szakmai modulban is csupán általános módszertant oktató tárgyakkal találkozhatunk.

Lényegében tehát arról van szó, hogy a képzés során a hallgatóknak megtanítják azt a tárgyi tudást, amelyet majd nekik kell átadniuk saját diákjaiknak, ám azt, hogy mindezt milyen speciális módszertani eszközökkel tegyék, már nélkülözi a tanterv. Ez a hiányosság – meglátásom szerint – szükségszerűen a pedagógusképzést és -átképzést (!) is új alapokra helyezi.

**Tanár-közgazdász tanár (vállalkozási ismeretek) képzés operatív tanterve, Master képzés,
Budapesti Corvinus Egyetem (A–B modulok összevontan)**

1. szemeszter	2. szemeszter	3. szemeszter	4. szemeszter
TANÁRI MODUL			
Általános és fejlődés-lélektani ismeretek	A nevelési folyamat tartalma és jellemzői	A pedagógus személyiségének fejlesztése	Összefüggő egyéni szakmai gyakorlat
Az iskola szervezeti világa	Digitális tananyagfejlesztés	Digitális tananyagfejlesztés	
Az iskola társadalmi-kulturális környezete		Pedagógusmesterség	
Nevelés a kultúra kontextusában		Pszichés zavarok az iskolában	
Pedagógiai pszichológia		Szakmai kommunikáció	
A tanítás, tanulás folyamata			
SZAKMAI MODUL			
Üzleti kommunikáció	Általános módszertan (közgazdasági tárgyak tanításának általános módszertana)	Alkalmazott közgazdasági elméletek	
Vállalkozások indítása és működtetése	Kisvállalkozások menedzsmentje	Csoportos iskolai gyakorlat	
Vállalatok társadalmi felelőssége	Vállalatértékelés	Szaktudomány	
	Kisvállalkozások finanszírozása, pénzügyei		
	Csoportos iskolai gyakorlat		

Forrás: <http://tarsadalomtudomany.uni-corvinus.hu/index.php?id=28527>

Összegzés, következtetések

Pilot kutatásom eredményei felhívták a figyelmet arra, hogy a hazai felsőoktatásban folyó vállalkozóképzés hatékonyságát szükséges lenne felülvizsgálni. Nem lehet eltekinteni természetesen attól a tényezőtől, hogy mi a képzés végső célja, ám amennyiben a jövőben sikeres vállalkozást létrehozó és működtető hallgatók számában mérjük az eredményességet, úgy kijelenthetjük, hogy a jelen gyakorlatok nem mindig támogatják a szükséges vállalkozói kompetenciák (tudás, ismeret, jártasság, készség és személyiségvonások) teljes körű elsajátítását. Fel kell hívni a figyelmet az elméleti tudás és a gyakorlati jártasság együttes megszerzésének fontosságára, Goethe után szabadon Vecsenyi János professzor évek óta a következő gondolattal kezdi meg előadásait: „Fiam, fakó minden teória, s a lét aranyló fája zöld.” E gondolat szellemében úgy vélem, hogy a vállalkozásoktató pedagógus képzése során nagyobb hangsúlyt kellene fektetni a speciális, ezen a területen alkalmazható módszertanok elméleti megismerésére és gyakorlati elsajátítására. Mivel a leghatékonyabb tanítási eszközöknek a valós életből vett helyzetek megismerése, megtapasztalása, továbbá demonstrálása és vitája nyilvánulnak (Pfeifer, 2011), ezért az ezeket támogató módszertanokra (esettanulmány feldolgozása, szituációs és

szerepjátékok, drámajátékok, oktatófilmek, vendégvállalkozók bemutatkozása, helyzetelemzés és döntéshozatal stb.) kellene a legnagyobb figyelmet fordítani. Olyan módszertani tantárgynak kellene megjelennie a képzésben Vállalkozásoktatás módszertana néven, amely nagy óraszámú, immár az előző szemeszterekben, vagy korábbi felsőoktatási tanulmányok során elsajátított tárgyi tudásra építve, csupán azzal foglalkozik, hogy az ismert módszertani eszközöket a gyakorlatban, de még nem a valós életben sajátíthatják el és próbálhassák ki a hallgatók. Jelenleg e módszertani kurzus tartalmi elemeit összefogó Módszertani Füzet sorozatot készülünk létrehozni a TÁMOP Pedagógusképzést segítő szolgáltató és kutatóhálózatok továbbfejlesztése és kiszélesítése – országos módszertani és képzésfejlesztési komponens, Szakmai tanárképzés országos módszertani- és képzésfejlesztése című projekt keretében. Kállay László alprojektvezető irányításával, Béza Dániel, Freész Gergely és Moll János közreműködésével munkánk során célunk egy olyan gazdasági módszertani füzetcsomag létrehozatala, amely középiskolák 9–13. évfolyamán oktató, vállalkozás szakos pedagógusok számára nyújt gyakorlati segítséget az újszerű, kooperativitáson és IT-technikákon alapuló oktatási módszertanok alkalmazásához a kedvcsinálás, az új ismeretek átadása, begyakorlása, rendezése és ellenőrzése terén.

VEZETÉSTUDOMÁNY

Felhasznált irodalom

- Arató F. (2011): A kooperatív tanulásszervezés alkalmazása során használatos attitűdökről. in: Arató F. (szerk.) (2011): Kooperatív tanulásszervezés a felsőoktatásban. Pécsi Tudományegyetem Bölcsészettudományi Kar. Letöltés helye: http://janus.ttk.pte.hu/tamop/tananyagok/koop_tan_fo/index.html. Letöltés ideje: 2014. július 20.
- Balaton K. – Hortoványi L. – Incze E. – Laczkó M. – Szabó Z. R. – Tari E. (2010): Stratégiai menedzsment. Budapest: Aula Kiadó
- Baráth T. (2008): Vállalkozói kompetencia. Kimarad-e, ami kimaradt eddig? Előadás. Szolnok: SZTE Közoktatási Vezetőképző Intézet
- Bolton, B. – Thompson, J. (2000): *Entrepreneurs. Talent, Temperament, Technique*. London: Butterworth-Heinemann
- Cuervo, Á. – Ribeiro, D. – Roig, S. (2007): *Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective*. Introduction. in: Cuervo, Á. – Ribeiro D. – Roig, S. (szerk.) (2007): *Entrepreneurship. Concepts, Theory and Perspective*. Berlin; Heidelberg: Springer: 1–22. oldal
- Darázs D. – Szomor T. – Szűcsné Szabó K. – Varga Z. (2004): Gazdasági ismeretek oktatása a fővárosi iskolákban. Új Pedagógiai Szemle, 2004. február, 54. évfolyam, 2. szám: 14–27. oldal.
- Di-Masi, P. (2011): *Defining Entrepreneurship*. Letöltés helye: <http://www.gdrc.org/icm/micro/define-micro.html>. Letöltés ideje: 2011. június 16.
- Gordon, T. (1989): A tanári hatékonyság fejlesztése. A T.E.T. módszer. Budapest: Gondolat Kiadó
- Hemingway, G.F. – Bálint A. (2004): *Vállalkozástan a gyakorlatban*. Budapest: Aula Kiadó
- Hisrich, R.D. (1992): *Toward an Organization Model for Entrepreneurial Education*. Paper presented at a meeting of the Internationalizing Entrepreneurship Education and Training Conference, Dortmund. in: Szakács F. – Bánfalvi M. (2010): *A vállalkozói készségek fejlesztése – Mi is a kompetencia? Tudományos Közlemények*, 2010. szeptember, 24. szám, Budapest: Általános Vállalkozási Főiskola: 7–30. oldal
- Imreh-Tóth M. – Bajmócy Z. – Imreh Sz. (2013): Vállalkozó hallgatók – Valóban reális jövőkép a vállalkozóvá válás? *Vezetéstudomány*, 2013. július-augusztus, 44. évfolyam, 7–8. szám: 51–63. oldal
- Kadocsa L. (2006): *Az atipikus oktatási módszerek*. Kutatási zárótanulmány. Bp., Nemzeti Felnőttképzési Intézet
- Kaplan, J. (1994): *Startup: A Silicon Valley Adventure*. New York: Houghton-Mifflin Company
- Lakos I. (2010): *Kezdeményező-készség és vállalkozói kompetencia*. Felnőttképzés, 2010/2.
- Lengyel Gy. (1989): *Vállalkozók, bankárok, kereskedők*. Budapest: Magvető Kiadó
- Mihalkovné Szakács K. (2012): *Ifjúsági vállalkozásfejlesztés a XXI. században*. in: Szirmai P. (szerk.) (2012): *Ifjúság – Vállalkozás – Vállalkozásoktatás*. Az Ifjúsági Vállalkozásoktatás Műhely zárókonferenciájának előadásai. Budapest: Aula Kiadó: 53–69. p.
- Mihalkovné Szakács K. (2014/a): *Vállalkozási ismeretek oktatása vs. vállalkozói kompetenciák fejlesztése*. *Vezetéstudomány*, XLV. évfolyam, 10. szám: 49–57. old.
- Mihalkovné Szakács K. (2014/b): *A növekedésben sikeres vállalkozó személyisége NEO-PI-R kérdőív vizsgálat alapján*. Doktori értekezés. Letölthető: <http://phd.lib.uni-corvinus.hu/807/>
- Mwasalwiba, E.S. (2010): *Entrepreneurship education: a review of its objectives, education methods, and impact indicators*. *Education + Training*, Vol. 52, No. 1: 20–47. oldal
- Niuwenhuizen, C. (szerk.) (2008): *Entrepreneurial skills*. Cape Town: Juta and Co. Ltd.
- Perjés I. – Vass V. (szerk.) (2009): *A kompetenciák tantervesítése*. Budapest: Aula Kiadó
- Pfeifer, S. (2011): *Enhancing entrepreneurial Behaviours, Attributes and Skills through pedagogy*. Előadás. 5. ERENET Konferencia, Budapest, 2011. május 20.
- S. Gubik A. (2013): *A magyar hallgatók vállalkozásindítási szándékát befolyásoló tényezők modellje*. *Vezetéstudomány*, 2013. július-augusztus, 44. évfolyam, 7–8. szám: 18–29. oldal.
- S. Gubik A. – Farkas Sz. (2013): *Vállalkozói attitűdök kutatása egyetemi-főiskolai hallgatók körében*. *Vezetéstudomány*, 2013. július-augusztus, 44. évfolyam, 7–8. szám: 5–17. oldal
- Schumpeter, J. A. (1980): *A gazdasági fejlődés elmélete*. Vizsgálódás a vállalkozói profitról, a tőkéről, a hitelről, a kamatról és a konjunktúraciklusról. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Singh, S. (1988): *Personality characteristics, work values, and life styles of fast- and slow-progressing small-scale industrial entrepreneurs*. *The Journal of Social Psychology*, 129 (6): 801–805. oldal
- Spencer, L.M. – Spencer, S.M. (1993): *Competence at work: Models for superior performance*. New York: Wiley
- Szakács F. – Bánfalvi M. (2010): *A vállalkozói készségek fejlesztése – Mi is a kompetencia? Tudományos Közlemények*, 2010. szeptember, 24. szám, Budapest: Általános Vállalkozási Főiskola: 7–30. oldal
- Szűcs I. (2001): *Áttörés a vállalkozók képzésében*. Új Pedagógiai Szemle, 2001. június, 51. évfolyam, 6. szám: 66–73. oldal.
- Todorovic, Z.W. (2004): *The framework of static and dynamic components: an examination of entrepreneurial orientation and university ability to teach entrepreneurship*. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Vol. 17, No. 4: 300–316. oldal
- Vass V. (2009): *A kompetencia fogalmának értelmezése*. Letöltés helye: <http://www.ofi.hu/tudastar/hazai-fejlesztési/kompetencia-fogalmanak>. Letöltés ideje: 2011. április 27.
- Vecsenyi J. (1999): *Vállalkozási szervezetek és stratégiák*. Budapest: Aula Kiadó