

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**NAVADE PODJETNIKOV IN POVEZAVA
Z ZADOVOLJSTVOM Z USKLAJEVANJEM ZASEBNEGA IN
POSLOVNEGA ŽIVLJENJA**

Ljubljana, 1. september 2021

ANA ČELHAR

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Ana Čelhar, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Navade podjetnikov in povezava z zadovoljstvom z usklajevanjem zasebnega in poslovnega življenja, pripravljena v sodelovanju s svetovalko prof. dr. Matejo Drnovšek,

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PODJETNIŠKA PRILOŽNOST IN NEGOTOVOST V PODJETNIŠTVU	3
1.1 Prepoznavanje priložnosti in negotovost	4
1.2 Izkoriščanje podjetniške priložnosti in negotovost.....	4
1.3 Z izkoriščanjem podjetniške priložnosti povezani izidi in negotovost.....	4
2 PODJETNIK POSAMEZNIK	4
2.1 Identiteta podjetnika	4
2.2 Podjetnikovo vedenje	6
3 TEORIJA NAVAD	7
3.1 Oblikovanje navad.....	8
3.2 Prednosti in slabosti navad	9
3.3 Avtomatičnost navad	9
3.4 Navade in cilji.....	10
3.5 Spreminjanje navad	11
4 NAVADE PODJETNIKOV	11
4.1 Jutranja rutina podjetnikov	12
4.1.1 Telesna vadba.....	12
4.1.2 Meditacija	12
4.1.3 Izražanje hvaležnosti.....	13
4.1.4 Branje.....	13
4.2 Ravnotežje med zasebnim in poslovnim življenjem	13
4.2.1 Teorija postavljanja meja	14
4.2.2 Organiziranost dneva podjetnika	14
4.3 Blagostanje podjetnika.....	15
4.3.1 Prosti čas podjetnika	16
5 EMPIRIČNA RAZISKAVA	16
5.1 Namen in cilji raziskave	17
5.2 Raziskovalna vprašanja	17
5.3 Metodologija.....	17
5.3.1 Vzorec podjetnikov	17
5.3.3 Anketni vprašalnik	18
5.4 Analiza rezultatov	19
5.4.2 Rezultati glavnih ugotovitev raziskovalnih vprašanj in priporočila	41
5.4.3 Omejitve raziskave in predlogi za nadaljnje raziskovanje.....	43
SKLEP	44

KAZALO TABEL:

Tabela 1: Korelacija matrika med spremenljivkami: negotovost podjetnika, jutranje navade podjetnikov, organizacija dneva podjetnika in blagostanje podjetnika.	39
Tabela 2: Korelacijski in determinacijski koeficient pri vplivu negotovosti, jutranjih navad in organizacije dneva na blagostanje podjetnika.	39
Tabela 3: Preverjanje statistične značilnosti vpliva negotovosti, jutranjih navad in organizacije dneva na blagostanje podjetnika.	40
Tabela 4: Rezultati regresijske analize, kjer neodvisne spremenljivke predstavljajo negotovost, jutranje navade in organizacija dneva, odvisno pa blagostanje podjetnika.	40
Tabela 5: Korelacijski in determinacijski koeficient pri vplivu negotovosti, jutranjih navad in organizacije dneva ob kontrolnih spremenljivkah spol, starost in ali je podjetje visokotehnoško ali nizkotehnoško na blagostanje podjetnika.	40
Tabela 6: Preverjanje statistične značilnosti vpliva negotovosti, jutranjih navad in organizacije dneva ob kontrolnih spremenljivkah spol, starost in ali je podjetje visokotehnoško ali nizkotehnoško na blagostanje podjetnika.	41
Tabela 7: Rezultati regresijske analize, kjer neodvisne spremenljivke predstavljajo negotovost, jutranje navade in organizacija dneva, kontrolne spremenljivke spol, starost in ali je podjetje visokotehnoško ali nizkotehnoško, odvisno pa blagostanje podjetnika....	41

KAZALO SLIK:

Slika 1: Značilnosti vzorca glede na stopnjo izobrazbe.	20
Slika 2: Značilnosti vzorca glede na gospodinjstvo, v katerem živijo.	20
Slika 3: Razporeditev odgovorov respondentov na vprašanje: "Kdaj je bilo podjetje ustanovljeno?"	21
Slika 4: Razporeditev odgovorov glede na to, v kateri dejavnosti deluje podjetje.	22
Slika 5: Uspešnost podjetij respondentov v primerjavi s konkurenti.	23
Slika 6: Spremembe dobička, prihodkov od prodaje in tržnega deleža respondentov glede na konkurenco.	24
Slika 7: Povprečje odgovorov na trditve o podjetniški negotovosti in navadah.	25
Slika 8: Povprečje odgovorov na trditve o jutranji rutini.	26
Slika 9: Povprečje odgovorov na trditve o organizaciji dneva in ravnotežju med zasebnim in poslovnim življenjem.	28
Slika 10: Povprečje odgovorov na trditve o organizaciji dneva in ravnotežju med zasebnim in poslovnim življenjem.	30
Slika 11: Povprečje odgovorov na trditve o organizaciji dneva in ravnotežju med zasebnim in poslovnim življenjem.	32
Slika 12: Povprečje odgovorov na trditve o podjetnikovem blagostanju.	34
Slika 13: Povprečje odgovorov na trditve o podjetnikovem blagostanju.	35
Slika 14: Povprečje odgovorov na trditve o podjetnikovem blagostanju.	37

UVOD

Podjetniki se v vseh stopnjah podjetniškega procesa soočajo z negotovostjo. Podjetniški proces je sestavljen iz prepoznavanja in izkoriščanja podjetniških priložnosti ter z njimi povezanih izidov (Rauch, Fink & Hatak, 2018; Shane, 2003; Shane & Venkataraman, 2000). Podjetniki se z negotovostjo spopadajo na različne načine. Nekateri med njimi so: da naredijo načrt, kako bodo nekaj izpeljali, se naučijo prepoznavati, kaj lahko kontrolirajo in česa ne morejo, praznujejo majhne zmage in si ustvarijo navade in rutine, ki jim pomagajo do rezultatov (Iuliano, 2016).

Naš vsakdan je sestavljen iz velikega števila navad. Nekateri navade nam omogočajo, da počnemo določene stvari avtomatično, da naši možgani niso preobremenjeni z majhnimi odločitvami. Dobre navade nam pomagajo, da ostajamo zdravi, medtem ko slabe navade lahko celo ogrožajo naše življenje (Graybiel & Smith, 2014). Navade so avtomatični odziv na sprožilce, ki so lahko osebe, okolje ali preteklo dejanje. Navade se tvorijo skozi proces, kjer največjo vlogo igra ponavljanje. Večkrat kot ponovimo določeno dejanje ob določenem sprožilcu, večja je verjetnost, da se navada tvori. Navade ocenjujemo kot nevtralne, dobre ali slabe (Neal, Wood & Drolet, 2013; Graybiel, 2008).

Kljub temu da so navade vedno bolj popularne in je o njih napisanih vedno več knjig, hkrati pa na spletnih straneh za podjetnike, kot so Forbes, Entrepreneur in Inc, najdemo veliko število člankov na temo dobrih in slabih navad podjetnikov, pa ni raziskav, ki bi raziskovale in dokazovale vpliv dobrih in slabih navad na delovanje podjetnika oz. katere navade zmanjšujejo negotovost podjetnikov.

V magistrskem delu preučujem, kako so navade podjetnikov povezane z zmanjševanjem negotovosti, s katero se srečujejo podjetniki, kako jim pomagajo pri njihovem blagostanju in kako vplivajo na usklajevanje podjetniških obveznosti in zasebnega življenja. Znanе podjetniške spletne strani, kot sta Entrepreneur in Inc, pa tudi poslovna revija Forbes imajo na svojih straneh precejšnje število člankov, ki se dotikajo tako dobrih kot tudi slabih navad podjetnikov. Nekateri dobre navade, ki se pojavljajo v člankih, so zgodnje vstajanje, iskanje podpore pri enako mislečih ljudeh, to, da si vzamejo čas zase, imajo jutranjo rutino, imajo strukturiran dan, telovadijo in se zdravo prehranjujejo (Campbell, 2017a; Collins, 2020; Cremades, 2019; DesMarais, 2018). Medtem ko med slabimi navadami omenjajo preveč dela, opravljanje več nalog hkrati, to, da ne tvegajo, mikrovodenje, ne načrtujejo svojega dneva (Rathee, 2017; DeMers, 2016; Newlands, 2014).

Zanima me, na kakšen način si podjetniki strukturirajo dan. Strukturiran dan pozitivno vpliva na podjetnika, saj vključuje ravnovesje med delom in zasebnim življenjem, hkrati pa zmanjšuje število nepomembnih odločitev, ki jih mora sprejeti (Rampton, 2019b; Campbell, 2017a). Ena od pomembnih rutin v dnevu podjetnika je jutranja rutina, na pomen katere opozarjajo sodobne raziskave. Zanima me, ali imajo slovenski podjetniki jutranjo rutino in kako je le-ta sestavljena. Kar nekaj svetovno znanih podjetnikov, kot sta Ed Mylett in Tom Bilyeu, ima namreč svojo jutranjo rutino. Navade, ki jih vključujejo v svoje jutranjo rutino, so meditacija, pisanje dnevnika,

postavljanje ciljev, načrtovanje dneva, telovadba in zgodnje vstajanje (Sun, 2017; Patel, 2015; Leonard, 2019).

Še zadnji vidik, ki ga bom preučevala, je blagostanje podjetnika. Blagostanje je širši koncept, ki vključuje, kako se podjetniki spopadajo z deloholizmom (miselnost podjetnikov je ponavadi ta, da morajo delati brez prestanka, kar lahko na dolgi rok vodi v izgorelost), kako usklajujejo svoje poslovno in zasebno življenje, pa tudi s tem, kako se odzivajo na negotovost v podjetništvu (Harrington, 2016; Bruder, 2013; DeMers, 2017).

Namen magistrskega dela je prispevati k razumevanju pomena dobrih navad podjetnikov kot posameznikov in dokazati, da razvoj dobrih navad pri podjetniku pomeni višje blagostanje in lažje usklajevanje med poslovnim in zasebnim življenjem. Podjetnike želim spodbuditi k boljši organizaciji časa, saj bi s tem lahko povečali svoje blagostanje. Poleg tega pa želim spodbuditi tudi druge avtorje, da bi več raziskovali na tem področju in o tem pisali.

Cilj magistrskega dela je opredeliti in empirično preveriti, ali dobre navade podjetnikov privedejo do višjega blagostanja in boljšega ravnotežja med poslovnim in zasebnim življenjem podjetnika. Predvidevamo namreč, da dobre navade, kot so meditacija, redna telesna vadba, strukturiran dan, zmanjšajo stres podjetnika, kar ugodno vpliva na njegovo blagostanje.

Raziskovalna vprašanja, ki jih bom v magistrskem delu raziskovala, in hipoteza, ki jo bom preverjala, so:

RV1: Ali podjetniki za spopadanje z negotovostjo uporabljajo navade?

RV2: Ali imajo podjetniki sestavljeno jutranjo rutino in ali podjetnikova jutranja rutina vsebuje vsaj eno od naštetih navad: telesna vadba, branje, meditacijo ali hvaležnost?

RV3: Ali učinkovito strukturiran dan podjetnikom omogoča boljše ravnotežje med poslovnim in zasebnim življenjem?

H1: Čas, ki si ga podjetnik organizira, je značilno povezan z blagostanjem.

Raziskovanje sem pričela s študijem teoretičnih izhodišč, ki sem jih pridobila večinoma iz tuje znanstvene in strokovne literature. Na podlagi teh izhodišč sem potem oblikovala tri raziskovalna vprašanja in eno hipotezo, ki sem jih nato raziskala in rezultate zapisala v empiričnem delu. Podatke sem zbrala s pomočjo anketnega vprašalnika, informacije, ki sem jih pridobila, pa sem obdelala s pomočjo SPSS programa. Rezultate analize sem ustrezno interpretirala in odgovorila na zastavljena raziskovalna vprašanja.

Magistrsko delo sem strukturno razdelila na dva dela. Prvi del je teoretičen in je razdeljen na štiri poglavja. V prvem poglavju sem opredelila podjetniško priložnost in se dotaknila koncepta negotovosti v podjetništvu. V naslednjem poglavju sem opredelila identiteto podjetnika in podjetnikovo vedenje. V tretjem poglavju sem opredelila pojem navade, lastnosti navad ter njihovo tvorbo. Razložila sem tudi, zakaj so navade avtomatične, kaj sproži izvajanje navad, povezala navade s cilji in se dotaknila spreminjanja navad. Razložila sem tudi podjetnikove navade, jutranjo rutino, ravnotežje med zasebnim in poslovnim življenjem podjetnika v povezavi z organiziranostjo dneva ter blagostanje podjetnika v povezavi s prostim časom podjetnika.

Drugi del je empiričen in zajema peto poglavje. Najprej sem opredelila namen in cilj empirične raziskave ter raziskovalna vprašanja in hipotezo. V nadaljevanju sem predstavila zasnovo raziskave in metodologijo, kjer sem predstavila tudi vzorec in anketni vprašalnik. Poglavje sem zaključila z rezultati raziskave, njihovo interpretacijo ter napisala omejitve raziskave in priporočila za podjetnike. V diskusiji sem povzela še glavne ugotovitve empirične raziskave. V sklepu pa sem naredila kratek povzetek celotnega magistrskega dela.

1 PODJETNIŠKA PRILOŽNOST IN NEGOTOVOST V PODJETNIŠTVU

Podjetniški proces je povezan z visoko stopnjo negotovosti. Tako je ena od glavnih nalog podjetnikov, da zmanjšajo negotovost do te mere, da se podjetniški proces lahko odvije (Rauch, Fink & Hatak, 2016). Podjetniški proces je sestavljen iz prepoznavanja in izkoriščanja podjetniških priložnosti ter s tem povezanih izidov (Shane & Venkataraman, 2000). Negotovost je tudi glavni vzrok stresa posameznika (Peters, McEwen, & Friston, 2017) in to ima lahko negativne posledice za podjetnika. Zmanjšanje negotovosti je tako ključno za podjetniški proces in zmanjšanje stresa (Rauch, Fink & Hatak, 2016).

Eden od najbolj vplivnih modelov podjetniškega procesa je sestavljen iz prepoznavanja in izkoriščanja podjetniških priložnosti ter z njimi povezanih izidov (Rauch, Fink & Hatak, 2016; Shane, 2003; Shane & Venkataraman, 2000). Podjetniške priložnosti so situacije, v katerih podjetnik predstavi in prodaja nove dobrine, storitve in osnovne surovine po vrednosti, ki je višja od stroškov proizvodnje (Shane & Venkataraman, 2000). Ali podjetnik te priložnosti materializira v obliki podjetja oziroma organizacije (t. i. izkoriščanje priložnosti), je v veliki meri odvisno od podjetnikove percepcije in interpretacije priložnosti ter virov, ki so dostopni v okolju (Edelman & Yli-Renko, 2010). Na koncu pa aktivnost podjetnika in okolje določata, kakšen bo izid izkoriščanja priložnosti (Gartner & Carter, 2003). Ta model med seboj kombinira elemente podjetnika posameznika in okolja podjetniškega procesa (Rauch, Fink & Hatak, 2016).

V literaturi najdemo različne definicije negotovosti, vendar se splošna definicija nanaša na posameznikovo nesposobnost, da predvidi nekaj pravilno (Milliken, 1987). Pogosto podjetniki, v primerjavi z drugimi ljudmi, lahko zmanjšajo negotovost do točke, ki je potrebna, da prepoznajo in izkoristijo priložnosti, da dosežejo z njimi povezane izide. Kljub temu pa je zmanjševanje negotovosti zahtevno, saj nas negotovost ohromi (McMullen & Shepherd, 2006). Poleg tega je negotovost škodljiva za podjetniške aktivnosti, ker ustvari občutke dvomljivosti, odpora, neodločnosti in prokrastinacije (Casson, 1982). Ena od študij tudi empirično potrjuje idejo, da negotovost zmanjša podjetnikovo pripravljenost, da stopi v akcijo (McKelvie, Haynie, & Gustavsson, 2011). Če podjetnik ne stopi v akcijo in če ne zmanjša negotovosti, lahko doživi poraz in hudo stresno reakcijo, kljub temu pa veliko podjetnikom uspe zmanjšati negotovost (Rauch, Fink & Hatak, 2016).

1.1 Prepoznavanje priložnosti in negotovost

Opredelevanje priložnosti nakazuje, da ne moremo vedeti vnaprej, ali je določena situacija priložnost ali ne. (Shane & Venkataraman, 2000). To pomeni, da je prepoznavanje priložnosti povezano z visoko stopnjo negotovosti. Bolj specifično tiste negotovosti, ki je povezana z začetnim delom podjetniškega procesa, ki ga Milliken (1987) opredeljuje kot stanje negotovosti. Stanje negotovosti je težava predvidevanja, kako se komponente iz okolja spreminjajo. Priložnosti se predstavijo na različnih mestih sprememb (Eckhardt & Shane, 2003). Take spremembe je težko predvideti, zato je tudi prepoznavanje priložnosti povezano z negotovostjo. Večina raziskovalcev se strinja, da je prepoznavanje priložnosti v veliki meri odvisno od kognitivnih procesov, kar vključuje predhodno znanje (Shane, 2000) in mentalne lastnosti, kot je ta, da je oseba pozorna (Gaglio & Katz, 2001).

1.2 Izkoriščanje podjetniške priložnosti in negotovost

Prepoznavanje podjetniške priložnosti je potrebno, ni pa to zadosten pogoj za podjetništvo. Ko je bila enkrat priložnost prepoznana, se mora podjetnik odločiti, ali jo bo tudi izkoristil. Izkoriščanje priložnosti sledi odločitvi, ki prevede podjetniško namero v dejanje (Van Gelderen, Kautonen & Fink, 2015). Izkoriščanje priložnosti je tudi povezano z negotovostjo, in sicer bolj natančno z nesposobnostjo napovedati vpliv prihodnjega stanja okolja na novo podjetje oziroma organizacijo. Glede na Millikena (1987) je to negotovost efekta. Kot primer, ljudje, ki začnejo s svojim poslom, se srečajo z nizko legitimnostjo, omejenimi viri, omejeno kontrolo in pomanjkanjem konstruktivnih odzivov. Vendar so to vse karakteristike trga in izven kontrole podjetnika in zato povzročajo negotovost in stres. S podjetniške perspektive podjetniki, ki izkoriščajo priložnosti, počnejo stvari, ki jim pomagajo zmanjšati negotovost. (Aldrich & Fiol, 1994)

1.3 Z izkoriščanjem podjetniške priložnosti povezani izidi in negotovost

Ko je podjetje uveljavljeno, je situacija precej drugačna od tiste, ko se nekdo odloči, da bo postal podjetnik. Zato sedaj ugotavljamo, ali je negotovost povezana s pozitivnimi ali negativnimi izidi podjetniškega procesa. Potencialni izidi so propad, zaprtje in preživetje (Headd, 2003), s tem da zadnje ne pomeni vedno tega, da je podjetje uspešno. Namreč samo majhen delež podjetij je uspešnih v smislu, da imajo stalno rast (Henrekson & Johansson, 2010). Vendar nekatera podjetja vztrajajo na trgu, čeprav so relativno neuspešna. Tudi ko je podjetje enkrat uveljavljeno, pa je tu še vedno prisotna negotovost in podjetnikovi poskusi, da jo zmanjša, imajo lahko različne izide (Gimeno, Folta, Cooper & Woo, 1997).

2 PODJETNIK POSAMEZNIK

2.1 Identiteta podjetnika

Podjetniške identitete so kognitivne sheme interpretacij in predpisov vedenja, ki pomagajo posamezniku razumeti, kaj pomeni biti podjetnik (Hoang & Gimeno, 2010; Shepherd & Haynie, 2009; Murnieks, Mosakowski & Cardon, 2014). Glede na socialno psihologijo in teorijo identitete

se vse identitete začnejo kot družbene vloge (Stryker, 1968; Stryker & Bruke, 2000; Murnieks, Mosakowski & Cardon, 2014). Kaj pomeni biti podjetnik, se posameznik nauči z opazovanjem, kako družba interpretira to določeno družbeno vlogo. Identiteta pa se pri posamezniku tvori, ko to vlogo ponotranji v svojo kognitivno shemo (Cast, 2004; Stryker & Serpe, 1982; Murnieks, Mosakowski & Cardon, 2014). Identiteta podjetnika se tvori, ko posameznik ponotranji lastnosti, ki jih družba predpisuje vlogi podjetnika, in s temi lastnostmi sam sebe definira. Takrat se posameznik identificira za podjetnika (Murnieks, Mosakowski & Cardon, 2014).

Novi podjetniki naredijo prehod iz stare v novo vlogo. Obsežnost spremembe, ki je povezana z tranzicijo, je direktno povezana z objektivnimi razlikami v znanju, veščinah in sposobnostih, ki so zahtevane za izvajanje nove vloge v primerjavi s staro. Spremembe pa se pojavijo tudi v razmerjih z drugimi, saj so družabni stiki v novi vlogi lahko drugačni od stikov s stari vlogi. Prav tako je prehod iz stare v novo vlogo lahko dojet kot negativen in boleč (Hoang & Gimeno, 2010). Velikost prehoda iz stare v novo vlogo je povezana z zaznanim izzivom za prilagoditev na spremembo vloge (Bruce & Scott, 1994), časom, ki je potreben za obvladovanje nove vloge (Pinder & Schroeder, 1987) in stopnjo spremembe osebnosti, npr. v vedenju ali vrednotah, kot posledica prehoda v novo vlogo (West, Nicholson & Rees, 1987). Pri prehodu v podjetništvo zaznavamo različne težavnosti prehoda, in sicer glede na priložnost, ki jo želi bodoči podjetnik izkoristiti. Nekateri novi podjetniki zgradijo svoja podjetja glede na veščine in družabna razmerja, ki jih že imajo, medtem ko si drugi izberejo priložnosti, ki zahtevajo razvoj novih veščin in novih družabnih mrež. (Hoang & Gimeno, 2010)

Vloga določene identitete prikazuje idejo, kjer posameznik ponotranji vlogo, ki je povezana z določenim vedenjem, ki ga družba pričakuje, vendar ga vsak posameznik ponotranji na drugačen način. Ljudje se lahko držijo tudi možnih identitet in le-te imajo podobne lastnosti kot dejanske identitete, poleg tega lahko možne identitete vodijo in motivirajo vedenje, ki je usmerjeno k ciljem, ki jih ima posameznik do takšne mere, da možna identiteta postane dejanska identiteta (Markus & Nurius, 1986; Ibarra, 1999; Hoang & Gimeno, 2010). Identiteta podjetnika oziroma ustanovitelja podjetja je povezana z dvema dimenzijama, ki vplivata na to, kako se posameznik odzove in kako interpretira objektivne lastnosti, ki se pojavijo pri tranziciji iz stare v novo vlogo. Centralna identiteta je prva dimenzija in ponazarja, kako močno je posameznik navezan na vlogo podjetnika, to pa nam pove, kako motiviran je posameznik, da se loti in vztraja pri izzivih, ki jih prinese tranzicija identitete. Pri centralnosti identitete se pojavljata dva ekstrema. Prvi ekstrem so tisti, ki jim vloga podjetnika predstavlja velik del tega, kako sami sebe definirajo. Takšna oseba o sebi razmišlja na naslednji način: "Sem podjetnik. Od nekdaj imam podjetniško žilico. Vedno sem stvari naredil in jih prodal. Vedno sem sam služil denar. Nikoli nisem želel delati za koga drugega." (Mallon & Cohen, 2001). Drugi ekstrem pa so tisti, ki že imajo razvite veščine in imajo izkušnje, ki bi jim omogočale, da vlogo podjetnika kompetentno opravljajo, vendar pa nimajo motivacije, da bi to postali. Razlike v tem izražanju centralne identitete so lahko zunanje, pod kar uvrščamo odnose z drugimi podjetniki, ali notranje, ki so odvisne od tega, kako posameznik sam sebe kategorizira. V realnosti pa se psihološki procesi in socialna potrditev prepletajo (Deaux & Martin, 2003; Ashforth, 2000; Thoits & Virshup, 1997; Hoang & Gimeno, 2010). Primer tega je, da spremembe v samokategorizaciji, kot je 'Jaz sem podjetnik.', deluje kot vir motivacije za ustvarjanje novih poznanstev z drugimi in iskanje dostopa do novih skupnosti, kar privede do

povečanja možnosti, da posameznik začne izvajati vedenje, povezano z novo vlogo oziroma identiteto (Hoang & Gimeno, 2010).

Druga dimenzija pa je kompleksnost identitete in zajema različnost in bogatost posameznikove opredelitve, kaj zanj pomeni biti podjetnik, in nam tako razloži vzorce, ki nam povejo, kako in kdaj se pojavi vztrajnost. Tipične vloge v podjetjih so ozko definirane in imajo močno soodvisnost od drugih identitet, medtem ko ima identiteta podjetnika lahko potencialno zelo širok domet, je šibko povezana z ostalimi identitetami in svojevrstna po vsebini (Hoang & Gimeno, 2010). Medtem ko je tipičen podjetnik viden kot ustanovitelj podjetja, ki je fokusiran na dobiček in rast (Carland, Hoy, Boulton & Carland, 1984), številne tipologije podjetništva, ki so jih razvili strokovnjaki, poudarjajo, da lahko definicija podjetnika precej variira (Verheul, Uhlaner & Thurik, 2005). Recimo, podjetniki so lahko kategorizirani glede na to, katero delo jim najbolj odgovarja. Kot primer se nekateri podjetniki bolj osredotočajo na samo delo (da pride nov izdelek na trg), medtem ko drugi bolj izražajo potrebo po improviziranju in vodenju. Nekateri vidijo vlogo podjetnika kot nekoga, ki vodi podjetje, kar vključuje znanje iz marketinga, managementa in financ (Hoang & Gimeno, 2010; Chen, Greene & Crick, 1998). Ker lahko identiteta podjetnika precej široko variira, je ključna dimenzija, ki lahko olajša analizo, kompleksnost posameznikove konceptualizacije samih sebe v vlogi podjetnika. Posamezniki lahko definirajo vlogo kot nekaj, kar je sestavljeno iz več različnih dimenzij. Primer je, da posameznik vidi podjetnika kot nekoga, ki ima kreativne ideje in vizijo, ker potem preklopi na dimenzijo nekoga, ki to ustvari in implementira, nato pa preklopi na nekoga, ki opravlja administrativna dela, itd. (Hoang & Gimeno, 2010; Buttner & Moore, 1997). Dodatno lahko k funkcionalni dimenziji pripišemo še določeno vedenje, značaj in vrednote, ki naj bi bile primerne za vlogo podjetnika. Nizka kompleksnost identitete je povezana s tem, da je vloga podjetnika definirana z nekaj podobnimi dimenzijami, kot so inovator, vizionar in avtonomnost posameznika. Medtem pa je visoka kompleksnost identitete večdimenzionalna, kar pomeni, da vsebuje več dimenzij, ki si med seboj niso sorodne. Primer visoke kompleksnosti identitete je, da ima podjetnik naslednje dimenzije: inovativen, voditelj, odvisen, brezglav, orientiran na trg (Hoang & Gimeno, 2010).

2.2 Podjetnikovo vedenje

Osnova izražanja vedenja podjetnikov je sestavljena iz treh komponent, in sicer samoidentitete, samoučinkovitosti in samodoločenosti. Skozi njih pa lahko opazujemo tudi vrednote podjetnika, ki se sicer kažejo posredno (Krueger, 2007; Kirkley, 2016). V katero smer se bo razvilo vedenje, določa to, katere identitete so posamezniku dovolj zanimive, da hoče to postati. Če določena identiteta ustreza kompletu vrednot, ki jih posameznik goji, mu osvojitve te identitete da notranje zadovoljstvo. V tem primeru posameznik postavi cilje, ki ga bodo pripeljali do tega, da bo osvojil to identiteto (Kirkley, 2016). Podjetnikovo vedenje je zgrajeno na specifičnem kompletu prepričanij in potreb, ki zagotovijo posamezniku notranjo motivacijo in samodoločenost (ang. self-determination), da izvaja podjetniško vedenje. Te vrednote tudi vodijo posameznika proti osvojitvi potrebnih znanj, veščin in izkušenj, ki zagotovijo, da se posameznik učinkovito vključuje v podjetniški proces. Skupaj samodoločenost, samoučinkovitost in sklop vrednot, ki definirajo podjetnika, omogočijo posamezniku, da izrazi značilno podjetniško vedenje. Podjetništvo z vidika vedenja izvajajo posamezniki, ki strastno verjamejo, da so odkrili unikatno rešitev za

nezadovoljeno potrebo oziroma nerešen problem in so pripravljeni vložiti veliko energije v to, da zadovoljijo te zahteve (Kirkley, 2016).

Samodoločenost je prva komponenta, preko katere se kaže podjetniško vedenje. Ta trditev temelji na predpostavki, da je podjetniško vedenje oblika samodoločenega obnašanja, ki je notranje motivacijski, ker se osredotoča na doseganje željenih izidov za posameznika (Deci & Ryan, 1985). Poleg samodoločenosti bi moral posameznik, ki se obnaša podjetniško, tudi vestno kazati trud tako fizično kot psihično pri iskanju in identifikaciji priložnosti, ki so inovativne in imajo tržno vrednost. V okviru definicije samodoločenosti je posameznik prepoznan kot samodoločen, ko ima naslednje štiri lastnosti: posameznik je avtonomen, svoje vedenje regulira sam, odziva se na dogodke na pozitiven način in deluje v smeri samorealizacije. Podjetniško vedenje se zanaša na posameznikovo percepcijo sebe, da se vidi kot avtonomno osebo in ima samozavest ter kompetence, da se obnaša podjetniško. (Kirkley, 2016)

Naslednja od komponent, ki kažejo na podjetniško vedenje, je samoučinkovitost (ang. self-efficacy). Le-to sestavljajo znanje, veščine in izkušnje oziroma kompetence, ki navzven izrazijo samodoločenost. Samoučinkovitost prinaša substanco posameznikovemu izražanju podjetniškega vedenja in se kaže skozi samozavest, s katero se loti podjetništva. Posameznikovo zaupanje v samoučinkovitost je eden od temeljev človekove motivacije, dobrega počutja in osebnih dosežkov (Bandura, 1997). Če ljudje ne verjamejo v to, da njihova dejanja lahko prinesejo rezultate, ki si jih želijo, imajo malo spodbude, da delujejo oziroma vztrajajo, ko naletijo na težave (Bandura, 2000). Podjetniško vedenje je načrtovano in namerno. Poleg tega da je izvajanje podjetniškega vedenja namerno, pa imajo na vedenje vpliv tudi posameznikove vrednote, obnašanje in prepričanja (Krueger, 2007; Kautonen, Van Gelderen & Tornikoski, 2013).

Ko nekdo preide iz zaposlene ali brezposelne osebe v podjetnika, se njegova identiteta na kariernem področju spremeni. S tem se spremenijo tudi navade, vedenje in prepričanja te osebe. Ko oseba postane podjetnik, ponotranji podjetniški način razmišljanja, skupaj z navadami, vedenjem in prepričanji, ki jih povezuje s to identiteto. Podjetnik poleg navad, ki jih povezuje z vodenjem podjetja, ustvari tudi nekatere nove navade in vedenje v zasebnem življenju, ki jih povezuje z identiteto podjetnika. Velikokrat so to navade zgodnjega vstajanja, redne vadbe, organizacija naslednjega dneva ali tedna (Hoang & Gimeno, 2010; Murnieks, Mosakowski & Cardon, 2014; Campbell, 2017a, b).

3 TEORIJA NAVAD

Navada je bolj ali manj nespremenljiv način mišljenja, hotenj ali občutka, ki so bili pridobljeni s ponavljanjem mentalnih izkušenj (Primer: Če vsakič, ko naletimo na težavo, začnemo razmišljati o rešitvi, bomo po nekem času vedno, ko bomo naleteli na težavo, razmišljali o tem, kako bi jo rešili.). Navada leži izven zavesti in nakazuje avtomatizirano reakcijo. Navada je pot, po kateri zavest gre, ko so zaznani znani procesi (Andrews, 1903).

Na eni strani je navada vedenje, ki ga pogosto izvajamo skoraj brez razmišljanja. Za nekatere navade, ki jih želimo vnesti v naše življenje, trdo delamo, da postanejo del našega obnašanja. Na drugi strani pa se je težko znebiti navad, ki so močno zasidrane v našem vedenju, čeprav so za nas slabe. Navade označujemo kot nevtralne, zelene (dobre) in neželene (slabe). Večino našega budnega življenja se vedemo glede na naše navade od naših jutranjih navad do navad, ki jih imamo pred spanjem. Ne glede na to, ali so navade dobre, slabe ali nevtralne, imajo lahko zelo velik vpliv na naše obnašanje (Graybiel, 2008).

Za navade veljajo naslednje lastnosti: Navade so v večini naučene in v trenutni terminologiji so pridobljene s pomočjo izkustveno-odvisne plastičnosti. Zanje tudi velja, da se pojavljajo ponavljajoče v razponu od nekaj dni do nekaj let in lahko postanejo del nas. Poleg tega so navade, ki jih popolnoma osvojimo, izvedene avtomatsko, torej brez našega zavestnega razmišljanja, naša pozornost pa je takrat usmerjena drugam. Cikel navade poteka v določenem vrstnem redu, ki je nagnjen k temu, da je sprožen, ko se pojavi določen kontekst oziroma vzdraženost. Na koncu za navade še velja, da lahko sestavljajo tako kognitivno izražanje navade kot tudi motorično izražanje. Vse te lastnosti nam povedo, da so navade zaporedno, ponavljajoče, motorično ali kognitivno obnašanje, ki je spodbujeno z zunanjim ali notranjim sprožilcem, s pomočjo katerega se navada izvede, ne da bi o tem zavestno razmišljali (Graybiel, 2008).

Rezultati oblikovane navade se pokažejo v tem, da navada poenostavi dejanje, ki je potrebno, da dosežemo rezultat, jih naredi bolj natančne in zmanjša 'utrujenost' – potrebno je manj energije za opravljeno dejanje, ker o njem ne razmišljamo. Poleg tega pa tudi zmanjša zavestno pozornost, s katero izvedemo naša dejanja (James, 1890).

3.1 Oblikovanje navad

Vsakodnevne navade ljudi se razvijejo, ko ljudje želijo doseči svoje cilje. Zato se tvorba navad zelo prepleta z doseganji ciljev. Kljub temu implikacija osnovnega kontekst-odziv mehanizma, ki je osnova navad, povzroči to, da močnejša kot postane navada, manj je to vedenje odzivno na trenutne cilje in plane (Wood & Runger, 2016). Navade se razvijejo skozi učenje in so zgrajene na temeljnem principu, da ponavljamo nagrajene odzive (Thorndike, 1898).

Navade se tvorijo skozi ponavljajoče odzive na sprožilce, dodaten dejavnik pa je še redno nagrajevanje odziva. Pod vplivom dopaminskih nevrnskih sistemov so navade, ki so se tvorile, neobčutljive na spremembe v vrednosti in strukturi nagrade. Kljub temu načrtovanje in izvajanje zavestnih odločitev med odzivom lahko zavira tvorbo navad. Navade se sicer okrepijo skozi asociativni mehanizem in s pomočjo nagrad, ki jih dobimo ob določenem odzivu. Z vsako ponovitvijo se pojavi majhna sprememba v kognitivnih in nevrnskih delih, ki so povezani s proceduralnim spominom (Wood & Runger, 2016).

3.2 Prednosti in slabosti navad

Navade so povezane s številnimi koristmi pa tudi s slabostmi. Največja prednost je tudi tista, ki je najbolj znana, in sicer kognitivno varčevanje in visoka učinkovitost navad. To izhaja iz zmanjšane prištevnosti pri izvajanju navad. Potencialno navade osvobodijo misli ljudi, da se le-te lahko zaposlijo z drugimi pomembnimi miselnimi aktivnostmi, kot so globoko razmišljanje o dogodkih iz preteklosti in načrtovanje aktivnosti za prihodnost (Wood, Quinn & Kashy, 2002).

Prednost navad je tudi ta, da zmanjšajo občutek stresa in dajo večji občutek kontrole. Prav tako v vsakdanjem življenju navade ne porabljajo moči volje enako kot vedenje, pri katerem moramo razmišljati, in to lahko omogoči ljudem, da imajo dovolj moči volje, ko morajo sprejemati pomembne odločitve. To prednost izkoriščajo tudi podjetniki. Poleg navad, kot je organizacija dneva vnaprej, telesna vadba, pisanje dnevnika, ki že same po sebi znižujejo stres in dajo občutek kontrole, podjetniki razvijejo tudi druge manjše navade, ki jim omogočajo, da moč volje uporabljajo, takrat ko morajo sprejemati pomembne odločitve v poslovnem in zasebnem življenju. Te navade so lahko, da si dan vnaprej pripravijo oblačila, da si vedno, takoj potem ko vstanejo, umijejo zobe, ali pa da pri delu za podjetje omejijo čas v dnevu, ki ga namenijo elektronski pošti, recimo da elektronsko pošto pregledujejo in odgovarjajo na sporočila vsako jutro ob 9.00 in imajo za to 2 uri časa (Wood, Quinn & Kashy, 2002).

Te potencialne prednosti navad pa imajo tudi slabosti. Težava se pojavi pri določenem vedenju, na primer če obsojanje postane avtomatično, takrat ljudje odreagirajo na podlagi starih izkušenj in so manj odzivni na manjše spremembe (Fazio, Ledbetter, & Towels-Schwen, 2000). Ponavljanje navad oziroma določenega vedenja lahko poteka tudi potem, ko le-to ni več primeren oziroma učinkovit odziv. Potencialna slabost je tudi ta, da potem ko dejanje postane navada, ljudje izgubijo občutek ponosa, da so nekaj opravili, in zmanjšano občutenje čustev. Navade naj bi imele 'izolacijsko' lastnost, ki zmanjša pomembnost čustvenih izkustev (Wood, Quinn & Kashy, 2002).

Ostale slabe lastnosti so vidne v tem, da ljudje vidijo navade kot nekaj, kjer se ne naučijo ničesar o samih sebi, nepomembne so pri doseganju osebnih ciljev in povezane z relativno negativno samoevalvacijo. To bi lahko bilo povezano s tem, da ko ljudje ne razmišljajo o svojem vedenju, njihova dejanja odražajo posredne namene, za katere ni nujno, da predstavljajo njihove trenutne cilje in načrte. Na splošno variiranje dobrih in slabih lastnosti navad osvetljuje pomembnost strateške rabe navad v vsakdanjem življenju, da so naloge opravljene učinkovito z minimalno stresa in še vedno ohranjajo občutek osebne vpletenosti in vključujoč čustva v aktivnostih, ki se izvajajo (Wood, Quinn & Kashy, 2002).

3.3 Avtomatičnost navad

Navade so kot drugi avtomatični odzivi aktivirane v spominu avtonomno brez zahteve po kontroli odziva (Evans & Stanovich, 2013). Navade niso sinonim za avtomatičnost, ampak gre za naučen avtomatični odziv z določenimi lastnostmi (Wood, Labreque, Lin & Runger, 2014).

Ko ponavljamo dejanje v določenem kontekstu, krepimo v našem spominu asociacije med kontekstom in dejanjem. Tako preide kontrola namere, da izvedemo določeno dejanje, iz zavestnega dela, ki ga sproži namera, v avtomatični impulzivni sistem, ki ga sprožijo sprožilci iz okolja. Ko se je navada enkrat tvorila, je zelo velika verjetnost, da se bo to vedenje sprožilo ob srečanju z asociiranim kontekstom ob minimalnem zavestnem razmišljanju. Navade bi morale biti videne kot oblika avtomatičnosti, ki je odvisna od konteksta. Ni nujno, da so izvedene pogosto, razen v primeru, da smo pogosto izpostavljeni sprožilcu iz okolja, ki sproži navado (Gardner, 2012). Kako pomembno je ponavljanje, je bilo pokazano v raziskavi, kjer je ponavljanje preprostega vedenja, kot je sprehod po večerji, zahtevalo od 18 do 254 dni v enakem kontekstu, da je postalo rutinsko in so ga ljudje izvajali brez razmišljanja (Lally, Van Jaarsveld, Potts & Wardle, 2010).

3.4 Navade in cilji

Navade so velikokrat ostanki, ki so nastali, ko smo v preteklosti želeli doseči določene cilje. Navade se sprožijo v določenem okolju in pomagajo pri dosegu cilja. Ko cilj dosežemo, navade še vedno ostanejo in se sprožijo ob sprožilcu, čeprav ni več cilja, zaradi katerega smo navado osvojili (Wood & Neal, 2007).

Navade ločimo na dva dela. Najprej na navade, ki se sprožijo zgolj z asociacijo v okolju. Medtem pa so navade, ki so povezane s cilji, bolj variabilne in so aktivirane ob podpori jasno določenih ciljev. To je povezano s koncepti, kako se navada izvede. Povezano pa je tudi z izgovorom: 'Ne morem si pomagati, to je navada', ko ljudje želijo opravičiti svoje slabe navade ali napačne odzive (z avtom se odpelješ na delo, čeprav si želel v trgovino). S tem se ljudje mogoče zavedajo, da so njihovi odzivi sproženi z določenimi sprožilci in se ne povežejo s tem, kar so dejansko želeli narediti (Wood & Neal, 2007).

Navade se tvorijo počasi in z izkušnjami, ko smo izpostavljeni določenemu sprožilcu in vedno izvajamo isto vedenje. To pomeni, da se ne spreminjajo glede na človekove trenutne cilje ali občasne odzive, ki so drugačni od že tvorjene navade. Le-te imajo namreč konservativne lastnosti, ki omejujejo njihovo povezanost s cilji. Vendar znotraj teh omejitev cilji in navade delujejo vzajemno. To vse skupaj lahko povežemo s tem, da cilji, ki jih ima oseba, lahko usmerjajo tvorbo določene navade, hkrati pa se oseba lahko zanese na navade, da bodo naredile povezavo z določenim ciljem oziroma cilji. Povezava med navadami in cilji pa deluje tudi tako, da vodi odzive in izraža svoje učinke glede na okoliščine. Podjetnikov cilj je, da je njegovo podjetje uspešno, in ob tem se zaveda, da bo uspešno, le če bo on poskrbel za to. Da lahko poskrbi, da bo podjetje delovalo, tako kot mora, pa mora najprej poskrbeti zase. Zato je ena od navad, ki jo podjetniki razvijajo, navada redne vadbe. To navado lahko izvedejo, kjerkoli so, hkrati pa jih posredno vodi do dosega njihovega cilja, ki je uspešno vodenje lastnega podjetja (Wood & Neal, 2007; Campbell, 2017a).

3.5 Spreminjanje navad

Slabe navade so večinoma vzrok za neuspeh spreminjanja vedenja. Raziskava je pokazala, da je spremenjena namera prinesla spremembo samo pri vedenju, ki so ga udeleženci sprejemali sporadično, ni pa prinesla sprememb v vedenju, ki bi ga lahko spremenili v navado (Webb & Sheeran, 2006).

Težave pri spremembi uveljavljenih vzorcev vedenja ne odsevajo želje po izvajanju naučenega vedenja ali tega, da nekdo nima močne volje. Glavni izziv je v tem, da se stare navade še vedno aktivirajo avtomatično, ko se v okolju pojavijo sprožilci. (Labresque & Wood, neobjavljeno delo). Tudi ko pridobimo nove navade, ni nujno, da so stare navade izbrisane iz spomina oziroma zamenjane z novimi (Bouton, Todd, Vurbic & Winterbauer, 2011). Relaps se lahko zgodi, ko se stare navade aktivirajo zaradi predhodnih rutin, ki smo jih izvedli, ali zaradi izpostavljenosti starim sprožilcem (Wood & Runger, 2016).

Spreminjanja navad se lahko lotimo na dva načina. Prvi način je oviranje izvajanja neželene navade. Da zmanjšamo vpliv starih navad, lahko sprememba vedenja vsebuje mehanizme, ki zavirajo izvajanje stare navade. V vsakdanjem življenju sta bili najboljši strategiji za preprečitev izvajanja stare navade aktivno razmišljanje o tem, da avtomatskega vedenja ne izvedemo, in zavedanje, da smo izvedli staro navado namesto nove. Deluje po principu, da povečamo kognitivno kontrolo vedenja in ne tako, da bi se dejansko zmanjšala moč stare navade (Quinn, Pascoe, Wood & Neal, 2010; Wood & Runger, 2016).

Drugi način pa je, da damo prednost oblikovanju novih navad. S spodbujanjem tvorjenja novih navad lahko oblikujemo spremembe v vedenju, tako da rutiniramo novo vedenje na način, da to izvajamo, kljub temu da se pojavljajo želje po starem vedenju in skušnjave. (Wood & Runger, 2016) Željena navada se mora tvoriti s postavljanjem v stabilnem kontekstu in s primernim nagrajevanim sistemom (Lally & Gardner, 2013; Runger & Wood, 2015).

4 NAVADE PODJETNIKOV

Navade, ki naj bi jih imeli podjetniki, da svoje delo opravljajo uspešno, zasledimo predvsem na različnih spletnih straneh, ki so namenjene podjetnikom in poslovnežem. Med te spletne strani uvrščamo Entrepreneur, Inc, Forbes in Business Insider. Produktivni podjetniki tvorijo navade, ki jim pomagajo, da gradijo na preprostih stvareh, ki jim prinesejo predanost in trdoživost, da jih nič ne ustavi. Podjetniki morajo biti produktivni, saj jim le to prinese željene rezultate. Navade, ki jih imajo podjetniki, so, da zjutraj zgodaj vstajajo, si svoje dneve organizirajo, poskrbijo za kvaliteten spanec, ustvarjajo preproste rutine, pišejo dnevnik, ustvarjajo navado radovednosti in prilagodljivosti v različnih situacijah. Poleg tega skrbijo za dovolj gibanja, si znajo vzeti čas zase, so se naučili, da se ne jemljejo pretesno, itd. (Campbell, 2017a; Campbell, 2017b).

4.1 Jutranja rutina podjetnikov

Podjetniki imajo svojo jutranjo rutino ne glede na to, kdaj se zbudijo. Jutranja rutina lahko traja različno dolgo in je sestavljena iz različnih navad. Rutina je definirana kot zaporedje avtomatiziranih dejanj (Heintzelman & King, 2019). Namen jutranje rutine je, da podjetnik svoj dan začne na pravi način, se pripravi na nov dan in nekaj doseže, preden se dan dobro začne. Jutranja rutina podjetnika se začne, ko se le-ta zbudi. Nekateri prisegajo na zgodnje ure vstajanja, medtem ko nekateri vstajajo pozneje. Jutranja rutina lahko traja od nekaj minut do nekaj ur. Vsak podjetnik ima svojo edinstveno jutranjo rutino, ki je sestavljena iz različnih navad, kljub temu pa se nekatere navade pojavljajo večkrat. Navade, ki se večkrat omenjajo, so vadba, meditacija, izražanje hvaležnosti in branje (Campbell, 2017a; Campbell, 2017b; Rampton, 2019a, Patel, 2015; Cremades, 2019).

4.1.1 Telesna vadba

Vadba v jutranji rutini se pojavlja v različnih oblikah. Posameznik se lahko zjutraj odpravi v fitnes, na vodeno vadbo, izvaja vadbeni program doma, teče, kolesari, gre na sprehod. Vadba posrbi za številne pozitivne učinke, kot so boljša osredotočenost in višja koncentracija za opravljanje nalog. Zmerna vadba tudi zmanjšuje stres in spodbuja boljše počutje. Prav tako je vadba povezana z boljšim in z bolj globokim spancem, dviguje pa tudi nivo energije čez celoten dan. Za podjetnike je spomin izredno pomemben, ker si morajo zapomniti veliko informacij. Eden od pomembnih vidikov je tudi mreženje, kjer se obrestuje, če si podjetnik zapomni majhne in na videz nepomembne podrobnosti, ki pa na koncu pomenijo boljši vtis na sogovornika in boljše priložnosti. Vadba vpliva tudi na kreativnost in reševanje težav, dve zelo pomembni veščini podjetnikov. Med gibanjem je namreč veliko večja možnost, da posameznik najde inspiracijo ali rešitev za težave, ki so se prej zdele brezizhodne (Nunez, 2019; Wheeler, Green, Ellis, et al., 2020; Fairbrother et al., 2014; Van Proeven et al., 2010; Hayes II, 2018; Opezzo & Schwartz, 2014; Heisz et al., 2017).

4.1.2 Meditacija

Trenutni časi od podjetnikov zahtevajo dobro opravljeno delo, kratke roke in stalno dostopnost, kar pa vpliva na mentalno zdravje. Meditacija je eden od načinov za odklop in ima veliko pozitivnih učinkov. Pomaga namreč, da ostanemo mirni pri kriznih situacijah, in podaljšuje obdobje zbranosti. Redna meditacija pomaga pri vzdrževanju pozitivnega razmišljanja in tako zmanjšuje občutek stresa in anksioznosti. Povečuje kreativnost, saj pomaga pri tem, da razmišljamo izven okvirjev in smo sposobni najti hitre in enostavne rešitve za naše težave. Meditacija vpliva tudi na nivo energije in izboljšuje kvaliteto spanca. Po raziskavi naj bi bile po osmih tednih redne meditacije zmanjšane motnje spanja in povišana kvaliteta spanja. Rezultati pa so nakazali tudi znižanje stresa, manj nihanj v počutju in zmanjšano utrujenost (Scalise, 2019; Jones, 2016; Carlson & Garland, 2005; Tang et al., 2007; Colzato, Ozturk & Hommel, 2012).

4.1.3 Izražanje hvaležnosti

Hvaležnost je ključ do dobrega počutja. Ljudje, ki so hvaležni, so bolj srečni in njihovi odnosi z drugimi so boljši. Poleg tega izražanje hvaležnosti zvišuje samopodobo in trdoživost. Hvaležnost je še ena od taktik, ki pomagajo v kriznih trenutkih, da se lažje zberemo. Izražanje hvaležnosti da podjetnikom tudi prednosti na poslovnem področju, saj pomaga pri zniževanju stresa in lažjem spoprijemanju z negativnimi čustvi, kot sta zavist in frustracija. Pomaga pri poslovnih odnosih z drugimi, saj izražanje hvaležnosti do drugega, ko so nekaj naredili zate, okrepi moč odnosa (Sansone & Sansone, 2010; Allen, 2018; Myers, 2018; Cheng-Tozun, 2018; Morin, 2014).

4.1.4 Branje

Znani podjetniki, kot so Mark Zuckerberg, Bill Gates in Elon Musk so znani po tem, da veliko berejo (Paine, 2016). Branje knjig ima namreč veliko pozitivnih lastnosti, ki pridejo prav podjetnikom. Pomaga namreč pri reševanju poslovnih težav, saj z več informacij lahko lažje pridemo do inovativnih rešitev, preden je težava tako velika, da ustavi napredek podjetja. Prav tako z branjem knjig pridobimo vedno več informacij, naučimo se povezovati podatke med seboj in odkrivamo vzorce, prav tako se lahko naučimo, kako najti priložnosti in jih uporabiti v svojem poslu, to pa tudi pomaga pri sprejemanju boljših odločitev. Glede na to, da je inovativnost ključna pri razvoju podjetja, branje pomaga pri razvijanju kreativnosti in s tem pri inovativnosti. Poleg tega pa ima branje še druge učinke, kot so povečano besedišče, lažje izražanje in bolj razvita empatičnost. Pomagalo pa naj bi tudi pri boljšem spancu, zmanjševalo stres in okrepilo povezave v možganih ter povečalo njihovo aktivnost (Store, 2020; Joy Stanborough, 2019; Berns, Blaine, Prietula & Pye, 2013; Wise, 2019).

4.2 Ravnotežje med zasebnim in poslovnim življenjem

Ko govorimo o ravnotežju med poslovnim in zasebnim življenjem, je pomembno najprej razumeti odnos med posameznikovim poslovnim in zasebnim življenjem. Poslovni del življenja naj bi imel negativne učinke na zasebno življenje, še posebej če je v poslovni del vključena tudi tehnologija, ki lahko in ji je dovoljeno, da se priplazi tudi v zasebni del življenja (Eikhof, Warnhurst & Haunschild, 2007; Adisa, Gbadamosi, Mordi & Mordi, 2019). Čeprav je delo vir zadovoljstva, ki daje posamezniku občutek smisla in samouresničitve (Gambles, Lewis & Rapoport, 2006; Guest, 2002), pa ima na drugi strani negativne in izčrpavajoče učinke na zasebno življenje posameznika in ti morajo biti omejeni, če želimo doseči ravnotežje med zasebnim in poslovnim življenjem (Eikhof, Warnhurst & Haunschild, 2007). Zasebno življenje pomeni življenje oziroma čas, ko ne delamo, kar veliko ljudi napačno razlaga kot družinski čas (Osoian, Lazar & Ratiu, 2011; Warhurst, Eikhof & Haunschild, 2008). Zasebni del življenja se navezuje na preostanek časa, ki ga ne preživimo na delu (Guest, 2002). Težnja po tem, da posameznik izpolni obveznosti, ki se nahajajo v zasebnem delu življenja, je dala zagon iskanju ravnotežja med zasebnim in poslovnim življenjem (Adisa, Gbadamosi, Mordi & Mordi, 2019). Uporaba besede "ravnotežje" v pomenu, ki daje enako težo tako poslovnim obveznostim kot obveznostim iz zasebnega življenja, je zavajajoča (Parris, Vickers & Wilkes, 2008). Beseda "ravnotežje" namreč ne pomeni, da moramo dati polovico časa in energije poslovnim obveznostim, polovico pa zasebnim obveznostim (Clarke,

Koch & Hill, 2004). Pomeni to, da smo zadovoljni, da dobro funkcionira tako poslovno kot zasebno življenje in da med njima prihaja do čim manjšega konflikta (Clark, 2000), oziroma da zaposlenim delež fleksibilnosti glede tega, kje, kdaj in kako bodo opravljali svoje poslovne obveznosti (Kesting & Harris, 2009). V raziskavah so ugotovili, da v podjetništvu lahko prihaja do konflikta med zasebnim in poslovnim življenjem ali da podjetništvo dejansko pripomore k boljšemu ravnotežju med zasebnim in poslovnim življenjem. V katero smer se obrne, pa je odvisno od več subjektivnih in objektivnih faktorjev (Ezzedeen & Zikic, 2017; Glavin & Schieman, 2012).

4.2.1 Teorija postavljanja mej

Teorija postavljanja mej je okvir, s katerim lahko razumemo, kako posamezniki, med njimi tudi podjetniki, postavijo in navigirajo meje med poslovnim in zasebnim življenjem (Clark, 2000). Hkrati pa nam pomaga razumeti, kako podjetniki postavljajo, vzdržujejo in spreminjajo meje med poslovnim in zasebnim življenjem, zato da si stvari poenostavijo, razvrstijo in naredijo smisel iz sveta okoli njih (Adisa, Gbadamosi, Mordi & Mordi, 2019). Meje so fizične, začasne, čustvene, kognitivne in/ali relacijske omejitve (Ashforth, Kreiner & Fugate, 2000), ki pomagajo posameznikom ločevati različna področja življenja med sabo (Trefalt, 2013). Meje se nahajajo nekje na lestvici med fleksibilnimi in prehodnimi (šibke) in nefleksibilnimi in neprehodnimi (močne) (Clark, 2000). Na šibke postavljene meje je lahko vplivati in so nagnjene k združenju različnih aspektov kategorij, medtem ko se na močne meje ne da vplivati in razlikujejo med različnimi aspekti kategorij (Ashforth, Kreiner & Fugate, 2000; Kreiner, Hollensbe & Sheep, 2006). Posamezniki se razlikujejo v tem, kako postavljajo svoje meje (Clark, 2000; Nippert-Eng, 2008). Poslovno in zasebno področje sta dve asimetrični sferi, ki imata med sabo penetrativno ali permeabilno mejo (Clark, 2000). Dve glavni karakteristiki mej sta fleksibilnost in permeabilnost (Bulger, Matthews & Hoffman, 2007). Fleksibilnost meje je kapaciteta meje, da se lahko premika naprej in nazaj (Berg & Piszczek, 2012; Cousins & Robey, 2015). Fleksibilnost je lahko tudi definirana kot meja, ki se spreminja med dvema ali več vlogami (Desrochers & Sargent, 2004) ali kot sposobnost meje, da se širi ali krči in se tako prilagodi zahtevam drugega področja (Desrochers, Sargent & Hostetler, 2012). Fleksibilnost naslovi tudi vprašanje, kje in kdaj se vloga izvede (Sundaramurthy & Kreiner, 2008). Permeabilnost oziroma prehodnost meje je povezana s tem, do katere meje je določeno področje enostavno penetrirano z razmišljanjem oziroma obnašanjem, povezanim z drugim področjem. Permeabilnost je stopnja, do katere vloga dovoli zaposlenemu, da je fizično lociran v vlogi, ki jo opravlja, vendar je z mislimi ali obnašanjem vpleten v drugo vlogo (Ashforth, Kreiner & Fugate, 2000).

4.2.2 Organiziranost dneva podjetnika

Produktivni podjetniki so vedno pripravljeni na svoj dan. Podjetniki se organizirajo s tem, da si pripravijo svoje cilje za tisti dan in v urnik umestijo klice, sestanke, prosti čas, čas za družino in prijatelje. Pri organizaciji dneva morajo biti pozorni na ravnotežje med delom in zasebnim življenjem, da ni eno ali drugo zapostavljeno. Nekateri podjetniki svoj dan organizirajo tako, da naredijo vse za delo v dopoldanskem oziroma zgodnjem popoldanskem času, medtem ko zaključek dneva izkoristijo za to, da se družijo z drugimi in so v pogovorih z drugimi popolnoma prisotni. S tem ločevanjem si omogočijo, da so učinkoviti ne glede na to, kaj počnejo (Campbell, 2017a;

Campbell, 2017b; Rampton, 2019a; Rampton, 2019b; Patel, 2016;). Pri strukturiranju tedna ali dneva lahko delujejo po principu, da združijo skupaj podobne naloge, ki jih naredijo zaporedno, to pa jim to pomaga, da ostanejo osredotočeni. En dan v tednu imajo lahko le sestanke, en dan pa se popolnoma posvetijo izdelavi produkta. Na primeru enega dneva pa si vzamejo dve uri, da pregledajo elektronsko pošto in odgovorijo na sporočila, potem pa elektronske pošte ne odpirajo več. Pri organizaciji dneva ali tedna so pozorni tudi na to, da delajo na stvareh, ki bodo njihov posel premaknile iz mrtve točke naprej, hkrati pa morajo imeti postavljene prioritete, kaj mora biti narejeno. Za vsak dan izberejo manjše število prioriternih nalog, ki morajo biti opravljene, lahko je to tudi samo ena večja naloga. Pod organizacijo podjetnikovega dneva pa prištevamo tudi to, koliko je podjetnik pripravljen določene naloge predati drugim, zato da se lahko osredotoči na tiste naloge, ki jih lahko oziroma jih mora opraviti sam, in se s tem izogne preveč nalogam ter neorganiziranosti. Drugim lahko preda naloge, ki jih sam ne zna opraviti oziroma jih ne zna opraviti dobro, ki so sicer enostavne, vendar poberejo ogromno časa, in tiste, ki upočasnjujejo rast podjetja. Nekateri podjetniki se organizirajo tako, da imajo na urniku zapolnjeno vsako minuto, pa naj bo to za poslovne zadeve ali zasebne zadeve. Za organizacijo podjetniki uporabljajo tako elektronske koledarje kot tudi rokovnike v fizični obliki (Campbell, 2017a; Campbell, 2017b; Rampton, 2019a; Rampton, 2019b; Patel, 2016;).

4.3 Blagostanje podjetnika

Opravljanje podjetništva je bilo okarakterizirano kot eden najbolj stresnih poklicev (Cardon & Patel, 2015; Patzelt & Shepherd, 2011), s tem da so zaslužki podjetnikov manjši, kot če bi bili zaposleni v podjetju (Van Praag & Versloot, 2008). Kljub temu pa so podjetniki izredno srečni pri delu, ki ga opravljajo, in zelo zadovoljni s svojim življenjem (Benz & Frey, 2004; Stephan & Roesler, 2010).

Blagostanje posameznika je ključno za dobro funkcionalnost (Ryan & Deci, 2001; Ryff, 2017) in podjetniki pri tem niso izjeme. Podjetniki, ki se blagodejno počutijo, bodo bolj verjetno vztrajali in dosegali boljše rezultate (Wincent, Ortqvist, & Drnovsek, 2008). Blagostanje podjetniki delno pridobijo z opravljanjem svojega dela. Podjetniki včasih sprejemajo napačne finančne odločitve, zato da odložijo propad svojega podjetja in tako zavarujejo svoje blagostanje (Shepherd, Wiklund, & Haynie, 2009). Podjetniki vidijo vrednost v blagostanju in ga vidijo kot indikator svojega uspeha (Wach, Stephan, & Gorgievski, 2016). Vendar velja, da imajo podjetniki, ki so že uveljavljeni, višje blagostanje kot podjetniki, ki so šele na začetku svoje poti (Zbierowski, 2014).

Na blagostanje podjetnika pa vpliva tudi to, ali si vzamejo čas zase oziroma se odpravijo na dopust. Čas, ki si ga podjetniki vzamejo zase, namreč pozitivno vpliva na njihovo dobro počutje in je tudi vir njihovega dobrega počutja. Prav tako podjetniki, ki se lahko odklopijo od dela, v prostem času lahko delajo več ur, ne da bi to vplivalo na njihovo blagostanje (Rau et al., 2008, Vesala & Tuomivaara, 2015; Lechat & Torres, 2017; Taris, Geurts, Schaufeli, Blonk, & Lagerveld, 2008).

Pozitivne učinke na blagostanje podjetnika pa ima tudi to, da so časovno fleksibilni, torej da delajo takrat, ko želijo, in da uporabljajo pri delu poslovne veščine, ki so jih sami osvojili (Stephan, 2018; Berge, Bjorvatn, & Tungodden, 2015).

Motivacija in vrednote so povezane z definiranimi in splošnimi cilji, ki sprožijo neko aktivnost in povejo, zakaj ljudje nekaj počnejo, medtem ko osebnostne lastnosti povejo, kako posameznik ponavadi odreagira (Roccas, Sagiv, Schwartz, & Knafo, 2002). Podjetniki, ki jih je vodila notranja motivacija (splošne in specifične notranje vrednosti), so imeli višje blagostanje kot tisti, ki so jih motivirali zunanji dejavniki, kot je finančni uspeh. Istočasno pa so podjetniki, ki so dosegli cilje, ki so si jih zastavili, imeli višje blagostanje kot tisti, ki jih niso (Stephan, 2018).

4.3.1 Prosti čas podjetnika

Da je podjetje, ki ga podjetnik gradi, lahko uspešno, pomeni to veliko predanosti in žrtvovanja. Hkrati pa pomeni, da potrebujejo podjetniki čas, da si znova napolnijo baterije. Zato si morajo vsak dan vzeti nekaj časa zase in za svojo sprostitev. Prosti čas, ki si ga podjetnik vzame zase, je pomemben tudi zaradi tega, da se izogne izgorelosti zaradi preveč dela. Prav tako je raziskava pokazala, da se ljudje ob vikendih, ko ne delajo in nimajo obveznosti, boljše počutijo. To lahko prenesemo tudi na prosti čas med tednom, hkrati pa tudi na podjetnike, ki so ponavadi med delom pod velikim pritiskom. Prosti čas, ki si ga vzame, da počne stvari, ki so mu všeč, pa so tudi povezane z večjim občutkom sreče. Če med prostim časom podjetnik pusti mislim, da odplavajo, to lahko spodbudi kreativnost. Hkrati lahko prosti čas da podjetniku občutek, da se ne bo vse njegovo delo podrlo, če se za nekaj časa odklopi, ampak ga bo vse počakalo. Prosti čas si podjetniki organizirajo na različne načine. Podjetnik lahko svoj prosti čas vpiše tudi v svoj koledar, kjer si napiše, kaj bo počel oziroma s kom bo preživel prosti čas. S tem ko prosti čas obravnava kot delovni čas, se lažje sprosti in odklopi misli od dela. Prav tako je pomembno, da si podjetnik zna tudi ob najbolj natrpanih dnevih vzeti nekaj časa zase, zato da se spet napolni z energijo. Podjetniki svoj prosti čas preživljajo na različne načine, največkrat pa se omenjajo vadba, branje, počitek, čas za druženje s prijatelji in družino, učenje novih veščin, preživljanje časa zunaj v naravi in odhodi na izlete (Campbell, 2017b; Mitzen, 2017; Gillet, 2017; Rice, 2016; Costill, 2019; Ryan, Bernstein & Brown, 2010; Whillans, Weidman & Dunn, 2016).

5 EMPIRIČNA RAZISKAVA

Raziskovanje sem pričela s študijo teoretičnih izhodišč, pridobljenih večinoma iz tuje strokovne literature, ki se nanašajo na navade, podjetnikovo identiteto, podjetnikovo vedenje in podjetnikovo blagostanje. Na podlagi tujih strokovnih in znanstvenoraziskovalnih študij sem oblikovala raziskovalna vprašanja, ki sem jih nato preverila v empiričnem delu magistrskega dela.

Kot metodo zbiranja primernih podatkov sem uporabila spletno anketo. Anketni vprašalnik sem oblikovala v programu Ika, ki omogoča storitev spletnega anketiranja. Informacije, pridobljene s sekundarno analizo podatkov, sem obdelala v programu SPSS. Rezultate analize sem ustrezno interpretirala in odgovorila na raziskovalna vprašanja ter potrdila oziroma ovrгла hipotezo.

5.1 Namen in cilji raziskave

Namen magistrskega dela je prispevati k razumevanju pomena dobrih navad podjetnikov kot posameznikov in dokazati, da razvoj dobrih navad pri podjetniku pomeni višje blagostanje in lažje usklajevanje med poslovnim in zasebnim življenjem. Podjetnike želim spodbuditi k boljši organizaciji časa, saj bi s tem lahko povečali svoje blagostanje. Poleg tega pa želim spodbuditi tudi druge avtorje, da bi več raziskovali na tem področju in o tem pisali.

Cilj magistrskega dela je konceptualno opredeliti in empirično preveriti, ali dobre navade podjetnikov privedejo do višjega blagostanja in boljšega ravnotežja med poslovnim in zasebnim življenjem podjetnika. Predvidevamo namreč, da dobre navade, kot so meditacija, redna telesna vadba, strukturiran dan zmanjšajo stres podjetnika, kar ugodno vpliva na njegovo blagostanje.

5.2 Raziskovalna vprašanja

Za namen raziskave za magistrsko delo sem postavila tri **raziskovalna vprašanja** in eno **hipotezo**. Ta so:

Raziskovalno vprašanje 1: Ali podjetniki za spopadanje z negotovostjo uporabljajo navade?

Raziskovalno vprašanje 2: Ali imajo podjetniki sestavljeno jutranjo rutino, ki vsebuje vsaj eno od naštetih navad: telesna vadba, branje, meditacijo ali hvaležnost?

Raziskovalno vprašanje 3: Ali učinkovito strukturiran dan podjetnikom omogoča boljše ravnotežje med poslovnim in zasebnim življenjem?

Hipoteza 1: Čas, ki si ga podjetnik organizira, je značilno povezan z blagostanjem.

5.3 Metodologija

Teoretični del magistrskega dela temelji na pregledu že obstoječe literature na temo obravnavane tematike (znanstveni, strokovni in poljudni članki). V tem delu sem uporabila deskriptivno ali opisno metodo znanstvenoraziskovalnega dela, kjer sem opisala, primerjala, analizirala in sklepala povezave glede na izbrano literaturo. V empiričnem delu magistrske naloge sem s pomočjo anonimnega anketnega vprašalnika ugotavljala, kakšne navade imajo podjetniki, ali imajo ravnotežje med zasebnim in poslovnim življenjem in še, ali živijo v blagostanju.

5.3.1 Vzorec podjetnikov

V vzorec sem zajela podjetnike, ki so ustanovitelji in vodje mikro podjetij, malih podjetij in srednje velikih podjetij. Anketo sem aktivirala 23. 2. 2021 in jo zaključila 9. 5. 2021. Izbor podjetij je bil narejen naključno in znotraj različnih panog. Podjetnikom, ki sem jih izbrala, sem anketo posredovala prek elektronske pošte. Njihove elektronske naslove sem pridobila iz poslovnega asistenta Bizi.si, ki uporabniku ponuja ključne finančne, poslovne, kontaktne informacije, podatke o narokih in insolventnih postopkih, najnovejše poslovne novice ter informacije o poslovnih dogodkih in prostih delovnih mestih (Bizi.si), ter na spletnih straneh podjetij. Skupno sem po elektronski pošti ankete poslala približno 300 podjetnikom. Predvideni čas reševanja ankete je bil približno 15 minut, medtem ko je bil dejansko čas reševanja 9 minut. Po prvem povabilu se je na

reševanje ankete odzvalo okrog 60 podjetnikov, po prvem (in zadnjem) opomniku pa še preostanek podjetnikov, torej okrog 50 podjetnikov.

Mikro podjetje je podjetje, ki izpolnjuje dve od teh meril (Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1), Ur. L. RS, št. 65/2009):

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega deset,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 700.000 evrov, in
- vrednost aktive ne presega 350.000 evrov.

Majhno podjetje je podjetje, ki ni mikro podjetje po prejšnjem odstavku in ki izpolnjuje dve od teh meril (ZGD-1):

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.000.000 evrov, in
- vrednost aktive ne presega 4.000.000 evrov.

Srednje podjetje je družba, ki ni mikro podjetje po drugem odstavku tega člena ali majhno podjetje po prejšnjem odstavku in ki izpolnjuje dve od teh meril (ZGD-1):

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 250,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 40.000.000 evrov, in
- vrednost aktive ne presega 20.000.000 evrov.

Drugi pogoj je bil, da imajo podjetniki status samostojnega podjetnika (s. p.) ali da ima podjetnik podjetje, ki ima status "družbe z omejeno odgovornostjo" (d. o. o.). V svoji raziskavi torej pod besedo "podjetnik" štejem podjetnike, ki so ustanovitelji in vodje mikro ali majhnih ter imajo status samostojnega podjetnika (s. p.) ali družbe z omejeno odgovornostjo (d. o. o.).

5.3.3 Anketni vprašalnik

Raziskavo sem izvedla s pomočjo anketnega vprašalnika, ki sem ga oblikovala v programu Ika. Anketni vprašalnik je bil anonimen in je obsegal 24 vprašanj. Vprašanja so bila glede na vsebino razdeljena v 7 sklopov.

Prvi sklop vprašanj se nanaša na značilnosti podjetja. Na podlagi prvega vprašanja sem izločila vse tiste osebe, ki so prejele in odprle anketo, vendar niso ustanovitelji/-ce in vodje podjetja, kamor je bil vprašalnik poslan. Tisti, ki so odgovorili, da niso ustanovitelji in vodje, so z reševanjem ankete zaključili. Tisti, ki so odgovorili, da so ustanovitelji in vodje, so z reševanjem ankete nadaljevali. Podjetniki so nato odgovorili na nekaj osnovnih vprašanj o svojem podjetju. V tem sklopu me je zanimalo, kdaj je bilo podjetje ustanovljeno in koliko ljudi je zaposlenih v podjetju.

Drugi sklop vsebuje vprašanja, ki so namenjena pridobivanju demografskih podatkov anketiranih podjetnikov. V tem sklopu sem pridobila podatke o spolu, starosti, najvišji doseženi formalni

izobrazbi, obliki gospodinjstva, v katerem živijo, ali imajo otroke, s podvprašanjema, koliko otrok imajo in koliko je mlajših od 10 let.

Tretji, četrti, peti in šesti sklop vprašanj vsebuje vprašanja s katerimi sem pridobila ustrezne podatke za odgovarjanje na raziskovalna vprašanja v raziskavi. V teh sklopih so bila vprašanja, ki so se navezovala na negotovost podjetnikov, navade in jutranje rutine podjetnikov, na organizacijo dneva in lovljenje ravnotežja med poslom in zasebnim življenjem ter na doživljanje blagostanja v življenju. Vprašanja so bila oblikovana v obliki 5-stopenjske Likertove lestvice, kjer so anketiranci podali svoje strinjanje o danih trditvah. Pri sklopu o negotovosti in jutranji rutini sem Likertove lestvice izpeljala sama, medtem ko sem pri sklopih o organizaciji dneva in blagostanju uporabila Likertove lestvice iz literature.

Sedmi sklop vprašanj se nanaša na informacije o podjetju. V tem sklopu sem dobila informacije o dejavnosti, panogi, v kateri podjetnik deluje, o tem, ali je panoga visokotehnološka oziroma nizkotehnološka, in o rezultatih poslovanja. Zadnje vprašanje pa je bilo namenjeno preverjanju zanesljivosti odgovorov in je bilo oblikovano v obliki 5-stopenjske Likertove lestvice.

Po oblikovanju vprašalnika sem najprej izvedla testno reševanje ankete s podjetnico, ki ustreza tipičnemu profilu podjetnika v mojem vzorcu. Anketo je izpolnjevala ob moji prisotnosti, da mi je takoj lahko povedala, kje so morebitne težave z razumljivostjo vprašanj. S tem sem preverila razumljivost in jasnost postavljenih vprašanj.

5.4 Analiza rezultatov

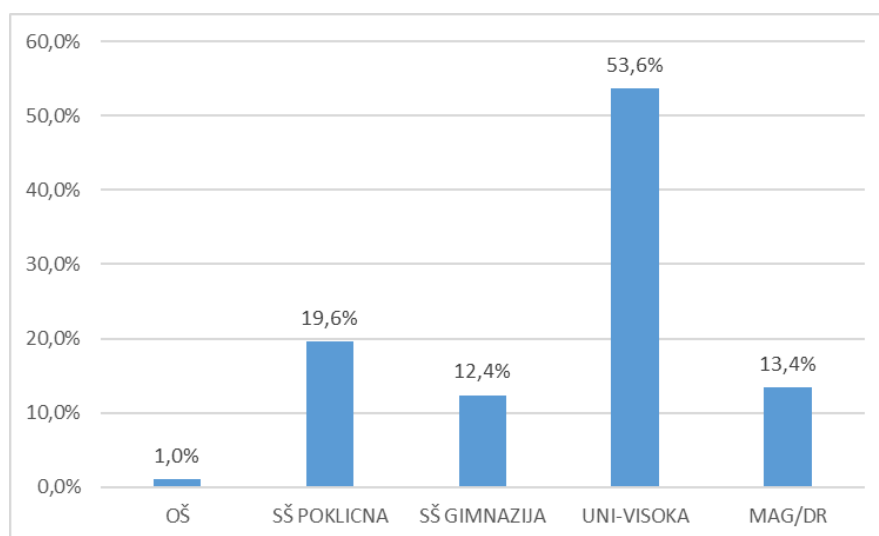
V tem poglavju so predstavljeni rezultati raziskave in njihova interpretacija. V anketi je sodelovalo 112 podjetnikov, ki naj bi bili ustanovitelji in vodje mikro, malih ali srednjih podjetij. Podatke sem prečistila tako, da sem izločila vse tiste anketne vprašalnike, kjer so podjetniki prenehali reševati anketo predčasno ali niso odgovorili na veliko pomembnih vprašanj. Takih podjetnikov je bilo 15, tako da je bilo ustrezno rešenih anket 97. Na podlagi prvega vprašanja v anketi "Ali ste ustanovitelj/-ica oziroma soustanovitelj/-ica in vodja podjetja, kamor je bil vprašalnik poslan?" sem izločila vse, ki so na to vprašanje odgovorili z "ne". S tem sem zagotovila, da so na anketo resnično odgovarjali podjetniki, ki so ustanovitelji in vodje v svojem podjetju. Tisti, ki so odgovorili z "ne", so z anketo zaključili, ostali pa so nadaljevali z odgovarjanjem. Z reševanjem ankete je nadaljevalo 112 podjetnikov (95%), 6 respondentov (5%) je z anketo zaključilo pri prvem vprašanju. V nadaljevanju so predstavljeni rezultati glede na odgovore 97 podjetnikov, ki so nadaljevali z anketo. Najprej je predstavljena opisna statistika, nato pa sledi interpretacija raziskovalnih vprašanj in preverjanje hipoteze.

Na začetku bom predstavila rezultate, ki so povezani z demografskimi podatki. Predstavila bom strukturo vzorca glede na spol, starost, doseženo izobrazbo, obliko gospodinjstva, v katerem živijo, in koliko otrok imajo. Vzorec je skupno zajemal 97 anketirancev, v njem pa je bilo 80 žensk in 17 moških.

Podjetnike sem pri starosti porazdelila po starostnih skupinah. Največ anketirancev se nahaja v starostni skupini od 31 do 40 let, in sicer 43 (44,3%) anketirancev, sledi starostna skupina do 30 let, kateri se nahaja 26 (26,8%) anketirancev, potem pa skupina od 41 do 50 let, kjer je 21 (21,6%) anketirancev, najmanj anketirancev pa je v starostni skupini od 51 do 60 let, in sicer 7 (7,2%). Nobeden od anketirancev ni starejši od 61 let.

Stopnja izobrazbe je prikazana na sliki 1. Pri stopnji izobrazbe največji delež predstavljajo tisti, ki imajo univerzitetno oz. visokošolsko izobrazbo, takih je bilo 52 (53,6%). Tem sledijo anketiranci, ki so zaključili srednjo poklicno šolo, teh je bilo 19 (19,6%), potem so tisti, ki imajo magisterij oz. doktorat, teh je 13 (13,4%). Anketirancev, ki so odgovorili, da imajo zaključeno gimnazijo, je bilo 12 (12,4%). Samo eden od anketirancev pa je bil takšen, ki je izobraževanje zaključil z osnovno šolo.

Slika 1: Značilnosti vzorca glede na stopnjo izobrazbe.

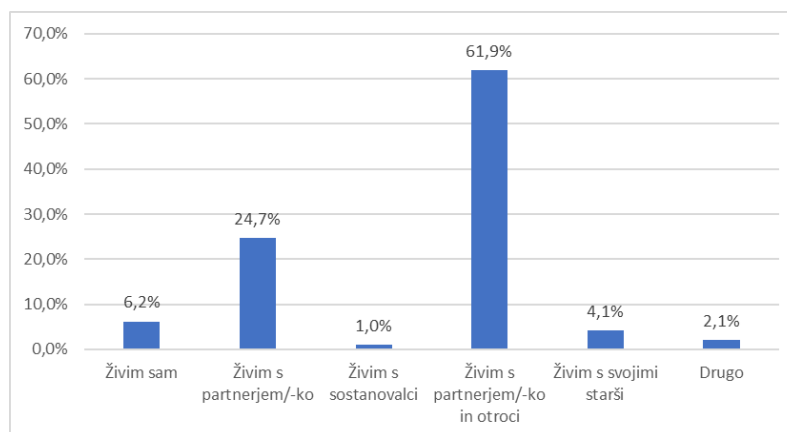


Vir: Lastno delo.

Sledilo je vprašanje o obliki gospodinjstva, v katerem živijo. Rezultati so predstavljeni na sliki 2. Največ anketirancev živi s partnerjem/-ko in otroki, in sicer 60 (61,9%). Sledijo pa tisti anketiranci, ki živijo s partnerjem/-ko, teh je 24 (24,7%). Anketirancev, ki živijo sami, je 6 (6,2%), tisti, ki živijo s starši, so 4 (4,1%), s sosoživalci pa živi 1 (1,0%) anketiranec. Dva (2,1%) anketiranca sta pri vprašanju označila drugo, vendar nista opisala, v kakšnem gospodinjstvu živita.

Zadnje vprašanje pri demografskem sklopu vprašanj se je nanašalo na to, ali imajo otroke. Pri tem je 66 (68,0%) anketirancev odgovorilo, da otroke imajo, 31 (32,0%) anketirancev pa otrok nima. Tisti, ki so odgovorili, da otroke imajo, so dobili še dve dodatni vprašanji. Najprej so odgovarjali na vprašanje, koliko otrok imajo. Od vseh, ki so odgovorili, ima 30 (45,5%) anketirancev enega otroka, 28 (42,4%) anketirancev dva otroka, 8 (12,1%) anketirancev pa tri otroke. Naslednje vprašanje, ki so ga dobili, pa je bilo, koliko otrok je mlajših od 10 let. Pri tem je 22 (33,3%) anketirancev odgovorilo, da so vsi otroci starejši od 10 let, večina anketirancev, 34 (51,5%), ima enega otroka, ki je mlajši od 10 let, 8 (12,2%) anketirancev ima 2 otroka mlajša od 10 let, medtem ko imata 2 (3,0%) anketiranca 3 otroke mlajše od 10 let.

Slika 2: Značilnosti vzorca glede na gospodinjstvo, v katerem živijo.

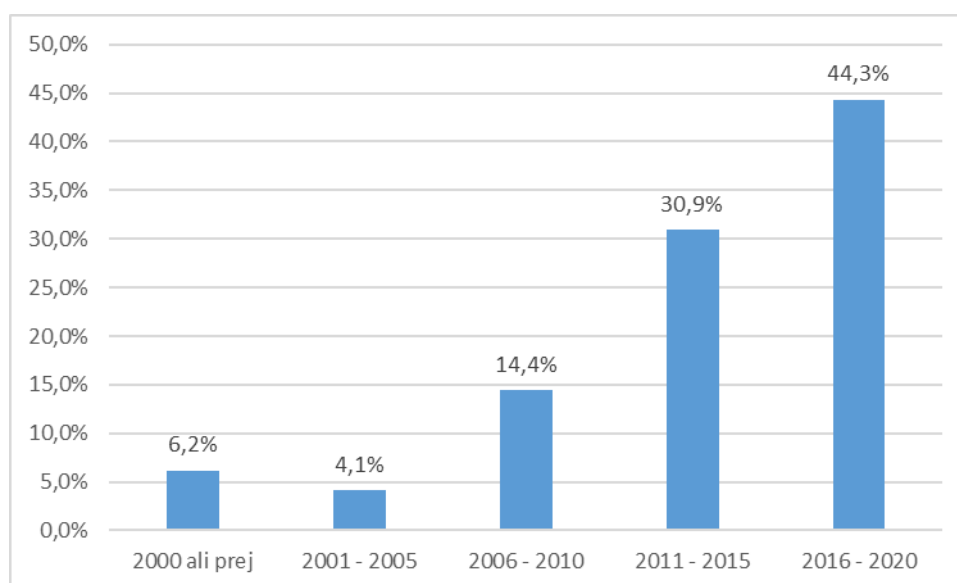


Vir: Lastno delo.

Drugi sklop vprašanj ankete predstavljajo vprašanja o podjetju. V tem sklopu me je zanimalo, kdaj je bilo podjetje ustanovljeno, koliko je zaposlenih v podjetju, oblika dejavnosti, v kateri panogi delujejo, ali je panoga visokotehnološka ali nizkotehnološka. Dve vprašanji pa sta se potem nanašali na uspešnost poslovanja podjetja v zadnjem letu v primerjavi s konkurenti približno iste starosti in stopnje razvoja.

Pri vprašanju, kdaj je bilo ustanovljeno podjetje, so anketiranci zapisali letnico, le-te pa sem potem razvrstila v skupine, kot je razvidno tudi iz slike 3. Največ anketirancev je svoje podjetje ustanovilo med leti 2016 in 2020, in sicer 43 (44,3). Med leti 2011 in 2015 je svoje podjetje ustanovilo 30 (30,9%) anketirancev. Sledijo tisti, ki so svoje podjetje ustanovili med leti 2006 in 2010, teh je 14 (14,4%). Med leti 2001 in 2005 so svoje podjetje ustanovili 4 (4,1) anketiranci. Leta 2000 ali pred tem pa je svoje podjetje ustanovilo 6 (6,2%) anketirancev.

Slika 3: Razporeditev odgovorov respondentov na vprašanje: "Kdaj je bilo podjetje ustanovljeno?"

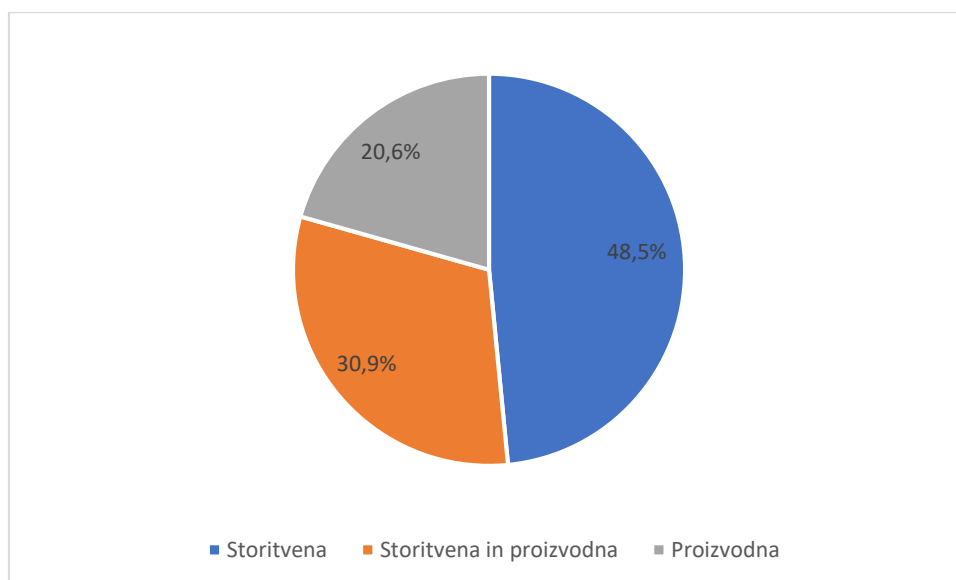


Vir: Lastno delo.

Sledilo je vprašanje, koliko zaposlenih je v podjetju, na kar so podjetniki odgovarjali s številko. Te podatke sem potem uredila v skupine in določila obliko podjetja. Največ anketirancev, 87 (89,7), ima mikro podjetje, kjer je zaposlenih od 0 do 10 ljudi, sledijo tisti, ki imajo majhno podjetje z 11 do 50 zaposlenimi, teh je 8 (8,2%). Najmanj anketirancev pa ima srednje veliko podjetje z 51 do 250 zaposlenimi, to sta bila 2 (2,1%). Dejanska struktura v slovenskem gospodarstvu leta 2019 je bila glede na statistični urad RS takšna, da je bilo 194.425 mikro podjetij, majhnih podjetij 8.126 in srednje velikih podjetij 2.220.

Podjetnike sem povprašala tudi po obliki njihove dejavnosti (slika 4). Največ jih je odgovorilo, da je njihova dejavnost storitvena, teh je bilo 47 (48,5%), sledili so tisti, ki imajo storitveno in proizvodno dejavnost, teh je bilo 30 (30,9%), najmanj pa jih ima proizvodno dejavnost, teh je 20 (20,6%).

Slika 4: Razporeditev odgovorov glede na to, v kateri dejavnosti deluje podjetje.



Vir: Lastno delo.

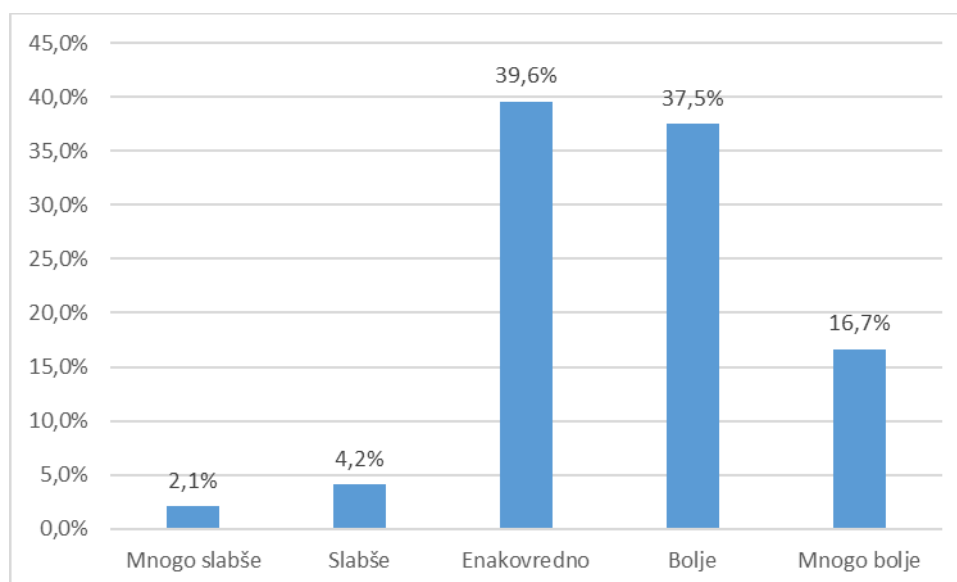
Anketirance sem nato vprašala, v kateri panogi dejavnosti deluje njihovo podjetje. Vprašanje je bilo odprtega tipa, tako da so podjetniki sami vpisali, s katero panogo se ukvarjajo. Nekaj panog se je ponovilo, veliko pa jih je bilo edinstvenih.

Anketiranci so odgovarjali tudi na vprašanje, ali je njihova dejavnost visoko ali nizkotehnološka (slika 6). Večina anketirancev, 88 (90,7%), je svojo dejavnost označila kot nizkotehnološko, manjšina anketirancev, 9 (9,3%) pa za visokotehnološko.

Zadnji vprašanji v tem sklopu vprašanj sta se navezovali na uspešnost podjetja v zadnjem letu v primerjavi s konkurenti približno iste starosti in stopnje razvoja. Pri prvem vprašanju (slika 5) sem jih na splošno spraševala o uspešnosti podjetja, kjer so morali samo določiti, kako uspešni so. Izbirali so lahko med odgovori 1 – mnogo slabše, 2 – slabše, 3 – enakovredno, 4 – bolje, 5 – mnogo bolje. Pri tem vprašanju 1 od anketirancev ni odgovarjal. Večina anketirancev, 38 (39,6%), se je

opredelila, da je njihova uspešnost podjetja v zadnjem letu v primerjavi s konkurenti približno iste starosti in stopnje razvoja enakovredna, 36 (37,5%) anketirancev se je opredelila, da je njihova uspešnost višja. Anketirancev, ki menijo, da je njihovo podjetje mnogo bolj uspešno od konkurence, je 16 (16,7%). Podjetnikov, ki poslujejo slabše od konkurence, je 6, od tega so 4 (4,2%) odgovorili, da poslujejo slabše od konkurence, 2 (2,1%) pa mnogo slabše od konkurence.

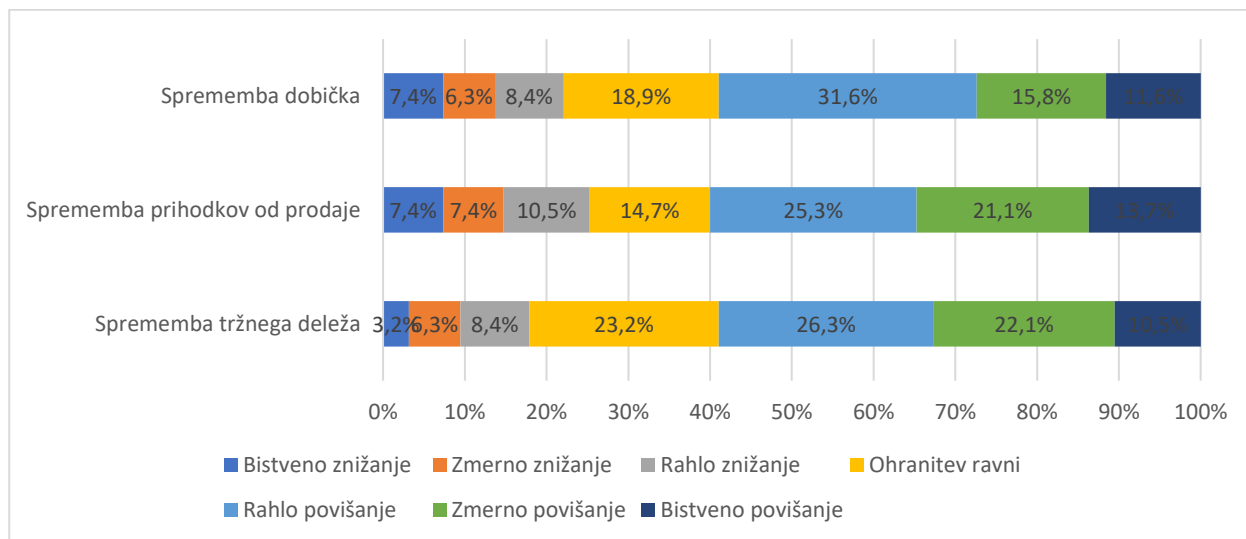
Slika 5: Uspešnost podjetij respondentov v primerjavi s konkurenti.



Vir: Lastno delo.

Pri drugem vprašanju so anketiranci ocenjevali uspešnost podjetja v zadnjem letu v primerjavi s konkurenti približno iste starosti in stopnje razvoja glede na povečanje ali zmanjšanje tržnega deleža, prihodkov od prodaje in dobička. Ocenjevali so, tako da so izbrali enega od naslednjih odgovorov 1 – bistveno znižanje, 2 – zmerno znižanje, 3 – rahlo znižanje, 4 – ohranitev ravni, 5 – rahlo povišanje, 6 – zmerno povišanje, 7 – bistveno povišanje. Pri tem vprašanju 2 anketiranci nista podala odgovorov. Pri tržnem deležu so anketiranci odgovarjali, tako da jih je največ - 25 (26,3%) odgovorilo, da se je le-ta rahlo povišal, sledila pa je ohranitev ravni, ki jo označilo 22 (23,2%) anketirancev, medtem ko je 21 (22,1%) anketirancev označilo zmerno povišanje. Bistveno povišanje tržnega deleža je označilo 10 (10,5%) anketirancev, rahlo znižanje 8 (8,4%) anketirancev, zmerno znižanje 6 (6,3%) anketirancev in bistveno znižanje 3 (3,2%) anketiranci. Pri prihodkih od prodaje je največ anketirancev, 24 (25,1%), izbralo rahlo povišanje. Bistveno povišanje je izbralo 13 (10,5%) anketirancev, zmerno povišanje 20 (21,1%) anketirancev, ohranitev ravni 14 (14,7%) anketirancev, rahlo znižanje 10 (10,5%) anketirancev. Zmerno znižanje in bistveno znižanje pa je označilo vsako po 7 (7,4%) anketirancev. Pri dobičku je največ, 30 (31,6%) anketirancev, izbralo rahlo povišanje, medtem ko je najmanj, 6 (6,3%) anketirancev, izbralo zmerno znižanje. Bistveno povišanje je izbralo 11 (11,6%) anketirancev, zmerno povišanje 15 (15,8%) anketirancev, ohranitev ravni 18 (18,9%) anketirancev, rahlo znižanje 8 (8,4%) anketirancev in bistveno znižanje 7 (7,4%) anketirancev. Glede na odgovore pri tem vprašanju lahko sklepamo, da ima večina anketiranih podjetnikov dobro stoječa podjetja.

Slika 6: Spremembe dobička, prihodkov od prodaje in tržnega deleža respondentov glede na konkurenco.



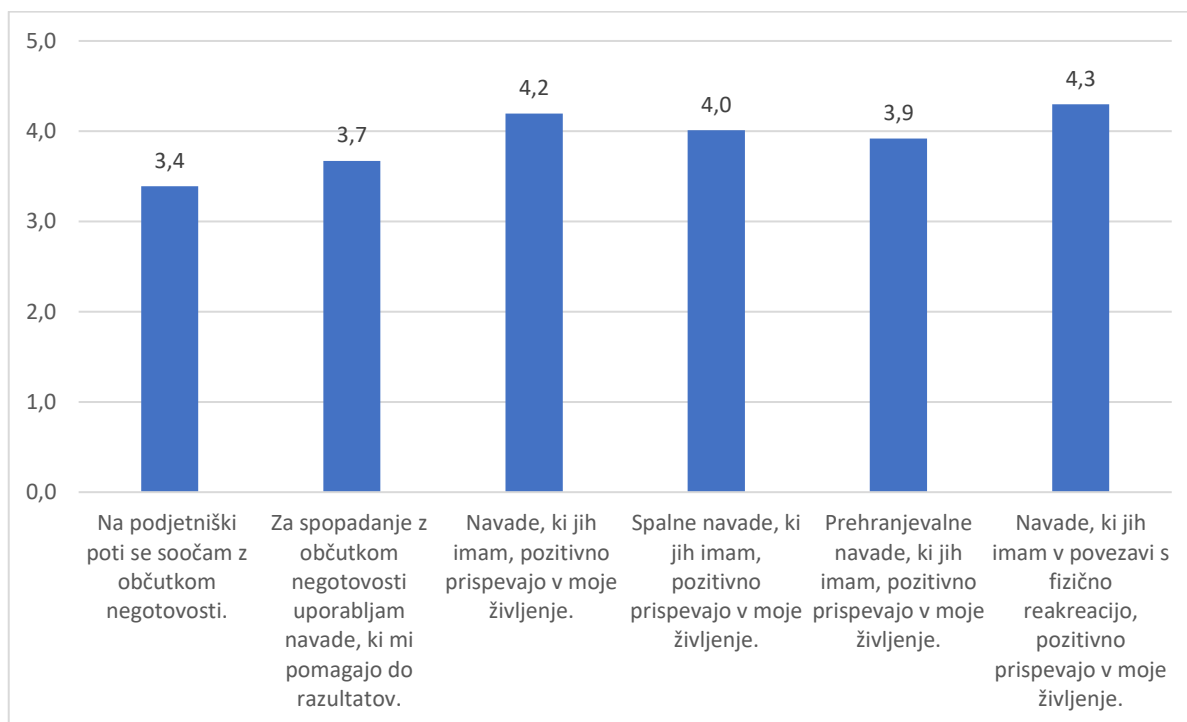
Vir: Lastno delo.

V nadaljevanju bom predstavila rezultate analize sklopov vprašanj, ki so se nanašala na podjetnikovo negotovost, jutranje navade, organiziranost dneva in blagostanje podjetnika.

Sledi analiza rezultatov vprašanj, ko so anketiranci imeli podane trditve, kjer so se morali sami odločiti, v kolikšni meri se z dano trditvijo strinjajo oziroma ne strinjajo. Odločali so se med 1 – sploh se ne strinjam, 2 – se ne strinjam, 3 – niti se ne strinjam, niti se strinjam, 4 – se strinjam, 5 – popolnoma se strinjam. Odgovarjali so na podlagi 5-stopenjske Likertove lestvice. Pri vsaki posamezni trditvi so lahko označili le en odgovor. Odgovor so označili tako, da so kliknili na pripadajočo številko in tako izrazili svoje nestrinjanje oziroma strinjanje s trditvijo.

Prvi sklop trditev oziroma prvo vprašanje se je navezovalo na negotovost in na to, kako se podjetniki soočajo z negotovostjo. Pri tem sem se osredotočila na navade zdravega življenjskega sloga, ki so spanje, prehrana in fizična aktivnost. Pri prvi trditvi, ki se je navezovala na to, ali se na podjetniški poti soočajo z negotovostjo, je bila povprečna vrednost 3,4, kar pomeni, da se jih je več strinjalo s tem, a se z njo soočajo, kot tistih, ki se ne ali so neopredeljeni. Prav tako pri naslednji trditvi, ki je bila vezana na to, ali si z navadami pomagajo pri negotovosti, kjer je bila povprečna vrednost 3,7, se je večina s tem strinjala. Prav tako se je večina strinjala s tem, da navade, ki jih imajo, pozitivno vplivajo na njihovo življenje (povprečna vrednost 4,2). Med tremi izpostavljenimi navadami – spanje, prehrana in fizična rekreacija, ima najvišjo povprečno vrednost strinjanja, 4,3, fizična rekreacija, sledijo ji spalne navade s povprečno vrednostjo strinjanja 4,0, zadnje pa so prehranjevalne navade s povprečno vrednostjo strinjanja 3,9. Povprečne vrednosti odgovorov so predstavljene na sliki 7.

Slika 7: Povprečje odgovorov na trditve o podjetniški negotovosti in navadah.



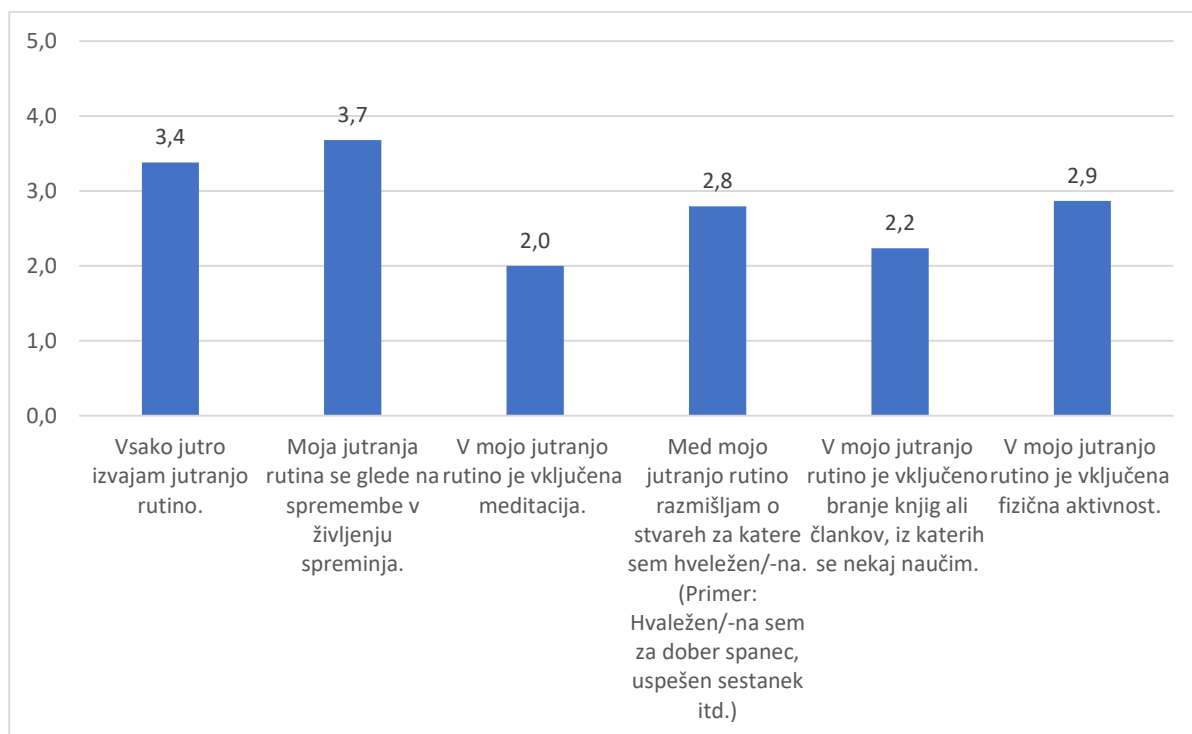
Vir: Lastno delo.

Opisala bom rezultate stopenj strinjanja pri posameznih trditvah. Prva trditev je bila: "Na podjetniški poti se soočam z občutkom negotovosti.". Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,4 (st. odk. 1,16), kar pomeni, da se je večina bolj strinjala kot nestrinjala. S to trditvijo se je povsem strinjalo 15 (15,5%) anketirancev, se je strinjalo 39 (40,2%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 19 (19,6%) anketirancev, se ni strinjalo 17 (17,5%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 7 (7,2%) anketirancev. Naslednja trditev je bila: "Za spopadanje z občutkom negotovosti uporabljam navade, ki mi pomagajo do rezultatov." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,7 (st. odk. 1,01), kar pomeni, da se je večina bolj strinjala kot nestrinjala. S to trditvijo se je povsem strinjalo 15 (15,5%) anketirancev, se je strinjalo 53 (54,6%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 16 (16,5%) anketirancev, se ni strinjalo 8 (8,2%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 5 (5,2%) anketirancev. Sledile so štiri trditve, ki so se navezovale na navade. Prva trditev se je na splošno osredotočila na navade in je bila: "Navade, ki jih imam, pozitivno prispevajo v moje življenje." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,2 (st. odk. 0,70), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 31 (32,0%) anketirancev, se je strinjalo 57 (58,8%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 7 (7,2%) anketirancev, 1 (1,0%) anketiranec pa je označil, da se ne strinja oz. popolnoma ne strinja. Naslednje tri trditve pa so bile osredotočene na točno določeno navado. Ena od trditvev se je osredotočila na spalne navade in se je glasila: "Spalne navade, ki jih imam, pozitivno prispevajo v moje življenje." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,0 (st. odk. 1,06), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo ali se je strinjalo po 37 (38,01%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 14 (14,4%) anketirancev, se ni strinjalo 5 (5,2%) anketirancev, tisti, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa so bili 4 (4,1%). Naslednja trditev se je osredotočila na prehranjevalne navade in se je glasila: "Prehranjevalne navade, ki jih imam, pozitivno prispevajo v moje življenje."

Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,9 (st. odk. 1,04), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 33 (34,0%) anketirancev, se je strinjalo 36 (37,1%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 17 (17,5%) anketirancev, se ni strinjalo 9 (9,3%) anketirancev, s trditvijo pa se sploh nista strinjala 2 (2,1%) anketiranca. Zadnja trditev se je osredotočila na navade, povezane s fizično rekreacijo, in se je glasila: "Navade, ki jih imam v povezavi s fizično rekreacijo, pozitivno prispevajo v moje življenje." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,3 (st. odk. 0,93), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 50 (51,5%) anketirancev, se je strinjalo 34 (34,0%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 7 (7,2%) anketirancev, se niso strinjali 4 (4,1%) anketiranci, s trditvijo pa se sploh nista strinjala 2 (2,1%) anketiranca. Iz tega rezultatov lahko sklepamo, da se anketirani podjetniki v prevladujočem deležu strinjajo s tem, da se soočajo z negotovostjo, ampak da se z njo s pomočjo navad tudi uspešno spopadajo. Med izpostavljenimi navadami pa se je največ podjetnikov popolnoma strinjalo z redno fizično aktivnostjo.

Drugi sklop trditev oz. drugo vprašanje se je navezovalo na jutranjo rutino podjetnikov. Zanimalo me je, ali jo imajo, ali jo prilagajajo in ali jutranja rutina vsebuje katero izmed naslednjih štirih navad: meditacija, hvaležnost za stvari v življenju, izobraževanje, fizična rekreacija. Pri trditvi o vsakodnevem izvajanju jutranje rutine je bila povprečna vrednost strinjanja 3,4, kar pomeni, da ima več kot polovica vsakodnevno jutranjo rutino, prav tako so se anketiranci strinjali, da jutranjo rutino prilagajajo spremembam v življenju, saj je bila povprečna vrednost strinjanja 3,7. Pri specifičnih navadah pa je bila povprečna vrednost strinjanja med 2,0 in 2,9, kar pomeni, da večina anketirancev v jutranjo rutino nima vključene katere od naslednjih navad: meditacija, hvaležnost, izobraževanje ali telesna rekreacija. Povprečne vrednosti odgovorov so predstavljene na sliki 8.

Slika 8: Povprečje odgovorov na trditve o jutranji rutini.



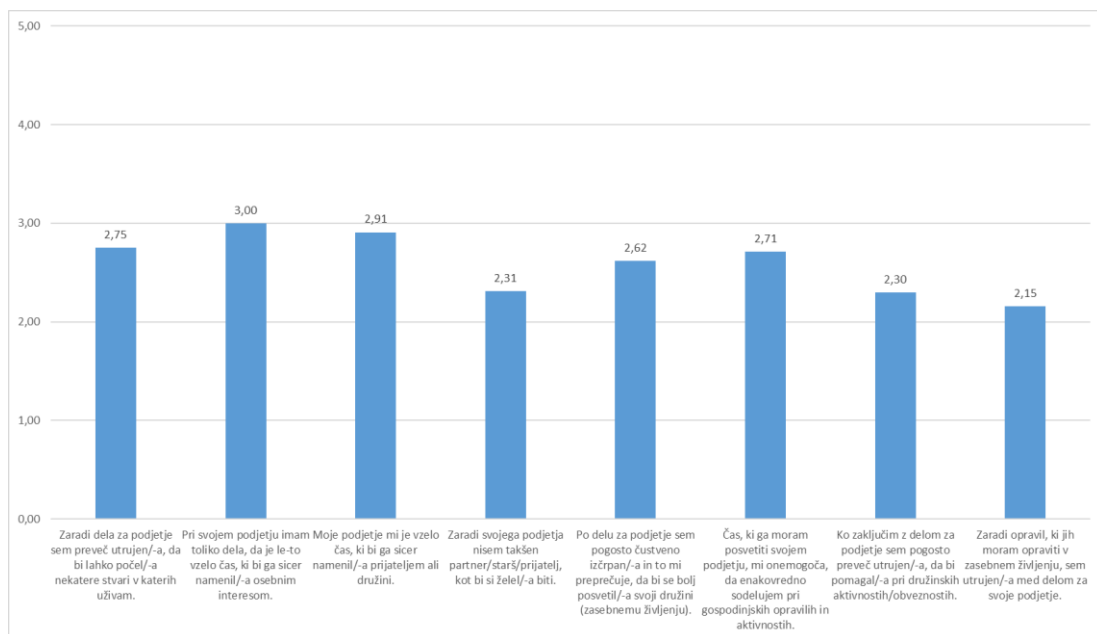
Vir: Lastno delo.

Opisala bom rezultate stopenj strinjanja pri posameznih trditvah. Prva trditev je bila: "Vsako jutro izvajam jutranjo rutino." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,4 (st. odk. 1,37), kar pomeni, da se je večina bolj strinjala kot nestrinjala. S to trditvijo se je povsem strinjalo 24 (24,7%) anketirancev, se je strinjalo 30 (30,9%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo in se ni strinjalo po 15 (15,5%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 13 (13,4%). Naslednja trditev je bila: "Moja jutranja rutina se spreminja glede na spremembe v življenju." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,7 (st. odk. 1,05), kar pomeni, da se je večina bolj strinjala kot nestrinjala. S to trditvijo se je povsem strinjalo 17 (17,5%) anketirancev, se je strinjalo 51 (52,6%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 16 (16,5%) anketirancev, se ni strinjalo 7 (7,2%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 6 (6,2%). Sledile so štiri trditve, ki so se navezovala na specifične jutranje navade. Prva trditev se je osredotočila na navado meditacije in je bila: "V mojo jutranjo rutino je vključena meditacija." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,0 (st. odk. 1,22), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 5 (5,2%) anketirancev, se je strinjalo 10 (10,3%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 12 (12,4%) anketirancev, se ni strinjalo 23 (23,7%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 47 (48,5%). Druga trditev je preverjala navado hvaležnosti in je bila: "Med mojo jutranjo rutino razmišljam o stvareh, za katere sem hvaležen/-na." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,8 (st. odk. 1,44), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 11 (11,3%) anketirancev, se je strinjalo 29 (29,9%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 16 (16,5%) anketirancev, se ni strinjalo 11 (11,3%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 30 (30,9%). Tretja trditev se je nanašala na navado branja poučnih člankov in knjig in je bila: "V mojo jutranjo rutino je vključeno branje knjig ali člankov, iz katerih se nekaj naučim." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,2 (st. odk. 1,28), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 5 (5,2%) anketirancev, se je strinjalo 16 (16,5%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 15 (15,5%) anketirancev, se ni strinjalo 22 (22,7%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 39 (40,2%). Zadnja trditev se je osredotočila na navado fizične rekreacije in je bila: "V mojo jutranjo rutino je vključena fizična aktivnost." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,9 (st. odk. 1,48), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 18 (18,6%) anketirancev, se strinjalo 20 (20,6%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 16 (16,5%) anketirancev, se ni strinjalo 17 (17,5%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 26 (26,8%). Pri izvajanju jutranje rutine so se rezultati razporedili, vendar je bilo še vedno več tistih, ki jo izvajajo vsako jutro. Večina se je strinjala, da se njihova jutranja rutina spreminja glede na spremembe v življenju. Pri specifičnih jutranjih navadah pa jih večina nima vključenih. Še največ anketirancev ima vključeno fizično aktivnost, sledi pa ji hvaležnost.

Tretji sklop trditev se je navezoval na organizacijo dneva in na ravnotežje med delom za podjetje in zasebnim življenjem. Ta sklop sem zaradi preglednosti razdelila na tri podsklope. Prvi sklop trditev je predvsem osredotočen na ravnotežje med delom za podjetje in zasebnim življenjem ter vpliv enega na drugo. V drugem sklopu trditev sem se osredotočila na trditve o tem, kako anketiranec deluje kot podjetnik. V tretjem sklopu pa sem anketirance spraševala po organizaciji življenja in dneva.

Prvi podsklop je bil namenjen trditvam o ravnotežju med delom za podjetje in zasebnim življenjem. Predvsem temu, ali se podjetnik toliko predaja delu za podjetje, da potem trpi njegovo zasebno življenje. Večina podjetnikov se strinja, da njihovo zasebno življenje ne trpi zaradi dela za podjetje. Pri prvi trditvi, kjer sem jih spraševala o tem, ali so po delovnih obveznostih preveč utrujeni, da bi počeli stvari, v katerih uživajo, je bilo povprečje 2,8, kar pomeni, da se s trditvijo ne strinjajo in imajo po delu še vedno dovolj energije za dodatne aktivnosti. Pri drugi trditvi, kjer sem jih spraševala o tem, če jim je delo za podjetje vzelo čas, ki bi ga sicer namenili osebnim interesom, je bilo povprečje 3,0, kar pomeni, da se anketiranci o tem niti ne strinjajo niti strinjajo. Anketirancem delo za podjetje ni vzelo časa, ki bi ga sicer namenili družini ali prijateljem (povprečna vrednost strinjanja 2,9), ali da zaradi svojega podjetja ne bi bili takšni prijatelji, partnerji, starši, kot bi si želeli biti (povprečna vrednost strinjanja 2,3). Večina po delu za podjetje ni toliko čustveno izčrpana, da se ne bi bolj posvetila svojemu zasebnemu življenju (povprečna vrednost strinjanja 2,6), večina tudi enakovredno sodeluje pri gospodinjskih opravilih in aktivnostih (povprečna vrednost strinjanja 2,7). Anketiranci zaradi dela za podjetje niso preveč utrujeni, da bi sodelovali pri družinskih obveznostih (povprečna vrednost strinjanja 2,3) in zaradi opravil v zasebnem življenju niso utrujeni med delom za svoje podjetje (povprečna vrednost strinjanja 2,2). Povprečne vrednosti odgovorov so predstavljene na sliki 9.

Slika 9: Povprečje odgovorov na trditve o organizaciji dneva in ravnotežju med zasebnim in poslovnim življenjem.



Vir: Lastno delo.

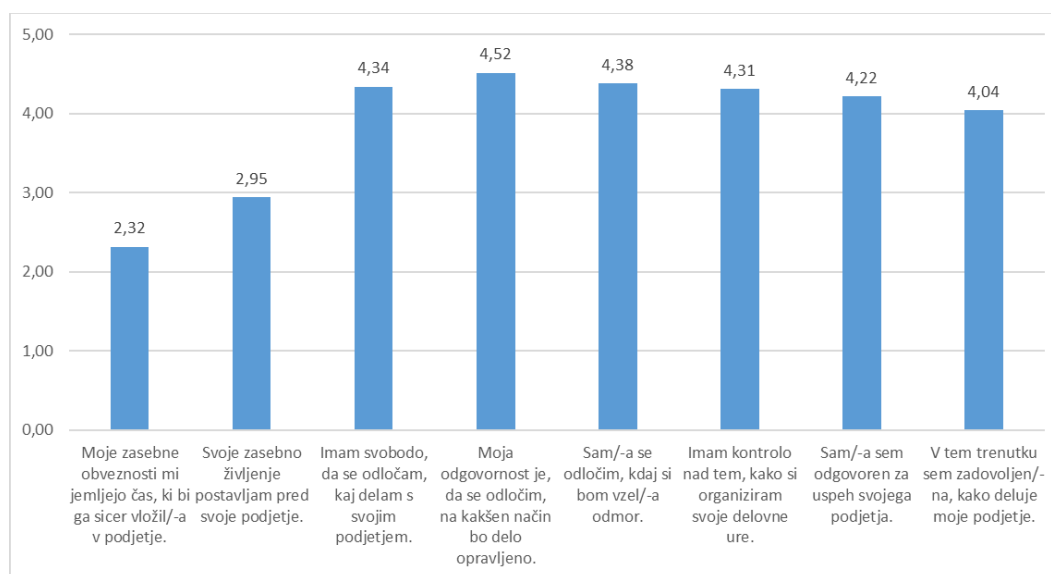
Sledi opis rezultatov stopenj strinjanja pri posameznih trditvah. Začela sem s trditvijo: "Zaradi dela za podjetje sem preveč utrujen/-a, da bi lahko počel/-a nekatere stvari, v katerih uživam." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,7 (st. odk. 1,12), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo so se povsem strinjali 3 (3,1%) anketiranci, se je strinjalo 28 (28,9%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 22 (22,7%) anketirancev, se ni strinjalo 30 (30,9%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 14 (14,4%). Naslednja trditev je

bila: "Pri svojem podjetju imam toliko dela, da je le-to vzelo čas, ki bi ga sicer namenil/-a osebnim interesom." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,0 (st. odk. 1,23), kar pomeni, da se večina ni niti strinjala niti nestrinjala. S to trditvijo se je povsem strinjalo 8 (8,2%) anketirancev, se je strinjalo 34 (35,1%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 20 (20,5 %) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 15 (15,5%). Sledila je trditev: "Moje podjetje mi je vzelo čas, ki bi ga sicer namenil/-a prijateljem ali družini." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,9 (st. odk. 1,27), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 10 (10,3%) anketirancev, se je strinjalo 26 (26,8%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 23 (23,7%) anketirancev, se ni strinjalo 21 (21,6%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 17 (17,5%). Četrta trditev je bila: "Zaradi svojega podjetja nisem takšen partner/starš/prijatelj, kot bi si želel/-a biti." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,3 (st. odk. 1,31), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 6 (6,4%) anketirancev, se je strinjalo 13 (13,4%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 18 (18,6%) anketirancev, se ni strinjalo 28 (28,9%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 32 (33,0%). Peta trditev je bila: "Po delu za podjetje sem pogosto čustveno izčrpan/-a in to mi preprečuje, da bi se bolj posvetil/-a svoji družini (zasebnemu življenju)." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,6 (st. odk. 1,08), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo so se povsem strinjali 3 (3,1%) anketiranci, se je strinjalo 22 (22,7%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 21 (21,6%) anketirancev, se ni strinjalo 37 (38,1%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 14 (14,4%). Sledila je trditev: "Čas, ki ga moram posvetiti svojemu podjetju, mi onemogoča, da enakovredno sodelujem pri gospodinjskih opravilih in aktivnostih." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,7 (st. odk. 1,32), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 8 (8,2%) anketirancev, se je strinjalo 25 (25,8%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 20 (20,6%) anketirancev, se ni strinjalo 19 (19,6%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 25 (25,8%). Sedma je bila trditev: "Ko zaključim z delom za podjetje, sem pogosto preveč utrujen/-a, da bi pomagal/-a pri družinskih aktivnostih/obveznostih." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,3 (st. odk. 1,24), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 5 (5,2%) anketirancev, se je strinjalo 15 (15,5%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 18 (18,6%) anketirancev, se ni strinjalo 25 (25,8%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 34 (35,1%). Zadnja trditev je bila: "Zaradi opravil, ki jih moram opraviti v zasebnem življenju, sem utrujen/-a med delom za svoje podjetje." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,2 (st. odk. 1,09), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo sta se povsem strinjala 2 (2,1%) anketiranca, se je strinjalo 12 (12,4%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 18 (18,6%) anketirancev, se ni strinjalo 32 (33,0%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 33 (34,0%). Tale sklop vprašanj je pokazal, da večina anketirancev na račun podjetja ne zapostavlja svojega življenja, ampak mu daje svoj čas in energijo.

Drugi podsklop je bil namenjen trditvam o tem, kako posameznik deluje kot podjetnik. Predvsem temu, kako se podjetniki organizirajo pri delu v podjetju in prevzemanju odgovornosti za to, kako deluje podjetje. Večina podjetnikov se strinja, da si znajo organizirati delo in prevzemajo odgovornost za to, kako deluje podjetje. Podjetniki se niso strinjali s tem, da bi jim zasebne obveznosti jemale čas, ki bi ga sicer posvetili podjetju (povprečna vrednost strinjanja 2,3), vendar pa so neodločeni pri postavljanju zasebnega življenja pred podjetje, saj je bila povprečna vrednost

strinjanja 3,0. Podjetniki se strinjajo, da imajo svobodo pri tem, kaj delajo s svojim podjetjem (povprečna vrednost strinjanja 4,3), in hkrati prevzemajo odgovornost za to, na kakšen način bo delo opravljeno (povprečna vrednost strinjanja 4,5). Pri delu se sami odločajo, kdaj si bodo vzeli odmor (povprečna vrednost strinjanja 4,4) in kako si organizirajo svoje delovne ure (povprečna vrednost strinjanja 4,3). Strinjajo se, da so sami odgovorni za uspeh svojega podjetja (povprečna vrednost strinjanja 4,2) in so zadovoljni s tem, kako v tem trenutku deluje njihovo podjetje (povprečna vrednost strinjanja 4,0). Povprečne vrednosti odgovorov so predstavljene na sliki 10.

Slika 10: Povprečne odgovorov na trditve o organizaciji dneva in ravnotežju med zasebnim in poslovnim življenjem.



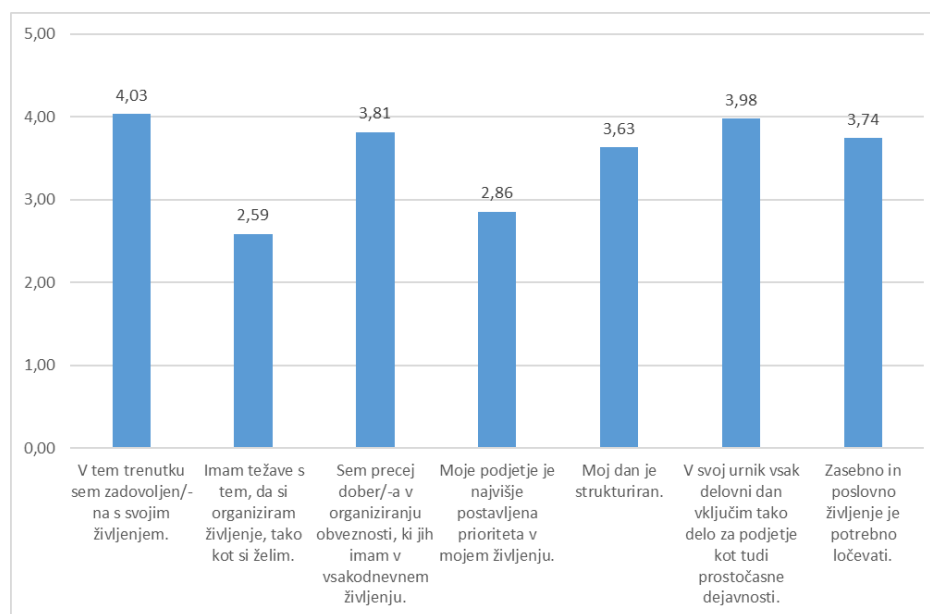
Vir: Lastno delo.

Sledi opis rezultatov stopenj strinjanja pri posameznih trditvah. Začela sem s trditvijo: "Moje zasebne obveznosti mi jemljejo čas, ki bi ga sicer vložil/-a v podjetje." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,3 (st. odk. 1,08), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo sta se povsem strinjala 2 (2,1%) anketirancev, se je strinjalo 15 (15,5%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 19 (19,6%) anketirancev, se ni strinjalo 37 (38,1%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 24 (24,7%). Naslednja trditev je bila: "Svoje zasebno življenje postavljam pred svoje podjetje." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,9 (st. odk. 1,15), kar pomeni, da se večina ni niti strinjala niti nestrinjala. S to trditvijo se je povsem strinjalo 9 (9,3%) anketirancev, se je strinjalo 22 (22,7%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 33 (34,0%) in se ni strinjalo 21 (21,6%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 12 (12,4%). Sledila je trditev: "Imam svobodo, da se odločam, kaj delam s svojim podjetjem." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,3 (st. odk. 0,83), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 49 (50,5%) anketirancev, se je strinjalo 37 (38,1%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 7 (7,2%) anketirancev, se niso strinjali 3 (3,1%) anketiranci, eden (1%) pa je bil tak, ki se sploh ni strinjal s trditvijo. Četrta trditev je bila: "Moja odgovornost je, da se odločim, na kakšen način bo delo opravljeno." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,5 (st. odk. 0,66), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 56 (57,7%) anketirancev, se je strinjalo 37 (38,1%) anketirancev, niti se niso/so se strinjali 3 (3,1%)

anketiranci, nihče (0,0%) se ni strinjal s trditvijo, 1 (1,0%) anketiranec pa je označil, da se sploh ne strinja. Peta trditev je bila: "Sam/-a se odločim, kdaj si bom vzel/-a odmor." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,4 (st. odk. 0,80), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 52 (53,6%) anketirancev, se je strinjalo 34 (35,1%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 7 (7,2%) anketirancev, se niso strinjali 4 (4,1%) anketiranci, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa ni bilo (0,0%). Sledila je trditev: "Imam kontrolo nad tem, kako si organiziram svoje delovne ure." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,3 (st. odk. 0,86), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 51 (52,6%) anketirancev, se je strinjalo 29 (29,9%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 13 (13,4%) anketirancev, se niso strinjali 4 (4,1%) anketiranci, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa ni bilo (0,0%). Sedma je bila trditev: "Sam/-a sem odgovoren za uspeh svojega podjetja." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,2 (st. odk. 0,95), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 46 (47,4%) anketirancev, se je strinjalo 34 (35,1%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 11 (11,3%) anketirancev, se niso strinjali 4 (4,1%) anketiranci, sploh pa se nista strinjala s trditvijo 2 (2,1%) anketiranca. Zadnja trditev je bila: " V tem trenutku sem zadovoljen/-na, kako deluje moje podjetje." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,0 (st. odk. 1,01), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 36 (37,1%) anketirancev, se je strinjalo 41 (42,3%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 11 (11,3%) anketirancev, se ni strinjalo 6 (6,2%) anketirancev, tisti, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa so bili 3 (3,1%). Večina anketirancev se strinja oziroma popolnoma strinja s tem, da se sami odločajo glede svojega dela za podjetje in da so sami odgovorni za svoje podjetje.

Tretji podsklop je bil namenjen temu, da izvem, kako si podjetniki organizirajo svoje življenje in svoj dan ter ali ločujejo zasebno in poslovno življenje. Anketirani podjetniki se v večini strinjajo, da imajo organizirano življenje in organiziran dan. Podjetniki so se strinjali s tem, da so v tem trenutku zadovoljni s svojim življenjem (povprečna vrednost strinjanja 4,0). Pri organizaciji življenja, ki si ga želijo, nimajo težav (povprečna vrednost strinjanja 2,6) in se strinjajo, da so precej dobri v organiziranju vsakodnevnih obveznosti (povprečna vrednost strinjanja 3,8). Podjetniki se strinjajo, da je njihov dan strukturiran (povprečna vrednost strinjanja 3,6) in da v vsak delovni dan vključijo tudi prostočasne dejavnosti (povprečna vrednost strinjanja 4,0). Malo čez polovico se jih strinja, da njihovo podjetje ni najvišje postavljena prioriteta v njihovem življenju (povprečna vrednost strinjanja 2,9), se pa strinjajo, da je potrebno zasebno in poslovno življenje ločevati (povprečna vrednost strinjanja 3,7). Povprečne vrednosti odgovorov so predstavljene na sliki 11.

Slika 11: Povprečje odgovorov na trditve o organizaciji dneva in ravnotežju med zasebnim in poslovnim življenjem.



Vir: Lastno delo.

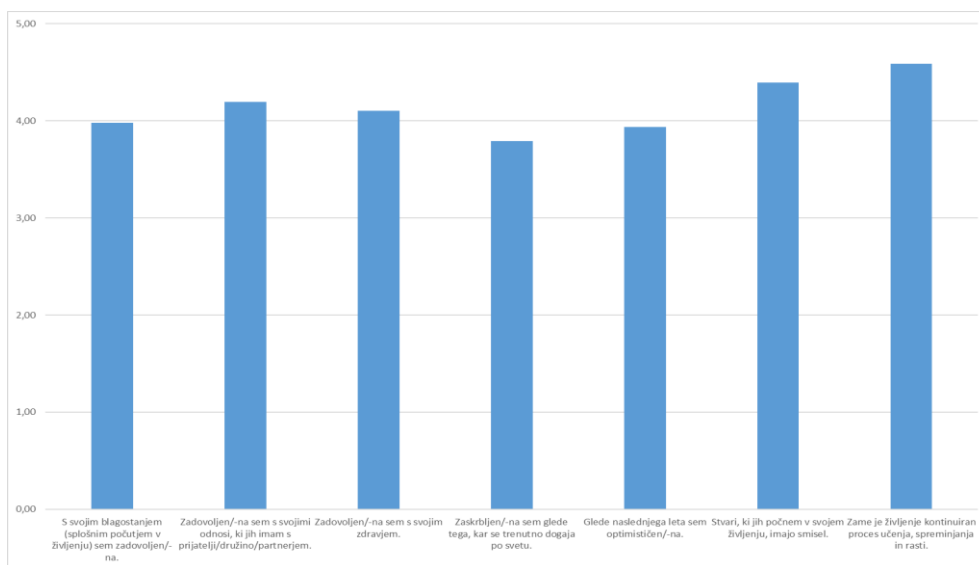
Sledi opis rezultatov stopenj strinjanja pri posameznih trditvah. Prva trditev je bila: "V tem trenutku sem zadovoljen/-na s svojim življenjem." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,0 (st. odk. 0,95), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 30 (30,9%) anketirancev, se je strinjalo 52 (53,6%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo in se ni strinjalo po 6 (6,2%) anketirancev, 3 (3,1%) anketiranci pa se sploh niso strinjali s trditvijo. Sledila je trditev: "Imam težave s tem, da si organiziram življenje, tako kot si želim." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,6 (st. odk. 1,19), kar pomeni, da se večina ni strinjala. S to trditvijo se je povsem strinjalo 6 (6,2%) anketirancev, se je strinjalo 16 (16,5%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 29 (29,9%) in se ni strinjalo 24 (24,7 %) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 22 (22,7%). Naslednja je bila trditev: "Sem precej dober/-a v organiziranju obveznosti, ki jih imam v vsakodnevem življenju." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,8 (st. odk. 1,09), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 27 (27,8%) anketirancev, se je strinjalo 43 (44,3%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 14 (14,4%) anketirancev, se ni strinjalo 8 (8,2%) anketirancev, 5 (5,2%) pa je bilo takih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo. Četrta trditev je bila: "Moj dan je strukturiran." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,6 (st. odk. 0,93), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 16 (16,5%) anketirancev, se je strinjalo 41 (42,3%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 30 (30,9%) anketirancev, se ni strinjalo 8 (8,2%) anketirancev, 2 (2,1%) pa sta bila taka, ki se sploh nista strinjala s trditvijo. Peta trditev je bila: "V svoj urnik vsak delovni dan vključim tako delo za podjetje kot tudi pristočasne dejavnosti." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,0 (st. odk. 0,89), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 28 (28,9%) anketirancev, se je strinjalo 47 (48,5%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 15 (15,5%) anketirancev, se ni strinjalo 6 (6,2%) anketirancev, 1 (1,0%) pa je bil takšen, ki se sploh ni strinjal s trditvijo. Sledila je trditev: "Moje podjetje je najvišje postavljena prioriteta v mojem življenju." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,9 (st. odk. 0,97), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to

trditvijo se je povsem strinjalo 6 (6,2%) anketirancev, se je strinjalo 14 (14,4%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 44 (45,4%) anketirancev, se ni strinjalo 26 (26,8%) anketirancev, tistih pa, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, je bilo 7 (7,2%). Zadnja trditev je bila: "Zasebno in poslovno življenje je potrebno ločevati." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,7 (st. odk. 1,08), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 28 (28,9%) anketirancev, se je strinjalo 32 (33,0%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 24 (24,7%) anketirancev, se ni strinjalo 10 (10,3%) anketirancev, tisti, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, so bili 3 (3,1%). Anketiranci so v večini odgovorili, da so v tem trenutku zadovoljni s svojim življenjem in nimajo težav z organizacijo življenja, tako kot si ga želijo. Počutijo se tudi, da so dobri v organiziranju obveznosti, ki jih imajo v življenju. Pri tem, ali je podjetje najvišje postavljena prioriteta, pa je bilo največ odgovorov niti-niti, kar pomeni, da je pri večini podjetje pri vrhu njihovih prioritete v življenju. Večina podjetnikov prav tako v svoj urnik vnaša vse – poslovne in zasebne aktivnosti.

Četrty sklop trditev se je navezoval na podjetnikov prosti čas in blagostanje v življenju. Ta sklop sem razdelila na tri podsklope zaradi preglednosti. Prvi podsklop trditev je predvsem osredotočen na splošno blagostanje v življenju. V drugem podsklopu trditev sem se osredotočila na trditve o dobrem in slabem počutju v vsakodnevnem življenju. V tretjem podsklopu pa sem anketirance spraševala predvsem po prostem času in tem, kako delujejo v podjetju.

Prvi podsklop je bil namenjen predvsem temu, da izvem, kakšno je splošno blagostanje podjetnikov v življenju. Pogledano celokupno se podjetniki strinjajo, da imajo v življenju blagostanje. Večina podjetnikov se je strinjala, da je s svojim blagostanjem (splošnem počutju v življenju) zadovoljna (povprečna vrednost strinjanja 4,0). Zadovoljni so s svojimi odnosi, ki jih imajo v življenju (povprečna vrednost strinjanja 4,2), in svojim zdravjem (povprečna vrednost strinjanja 4,2). Glede trenutnega dogajanja na svetu so zaskrbljeni (povprečna vrednost strinjanja 3,8), vendar so glede naslednjega leta optimistični (povprečna vrednost strinjanja (3,9). Za anketirane podjetnike imajo stvari, ki jih počnejo v življenju, smisel (povprečna vrednost strinjanja 4,3) in življenje dojemajo kot kontinuiran proces učenja, spreminjanja in rasti (povprečna vrednost strinjanja 4,6). Povprečne vrednosti odgovorov so predstavljene na sliki 12.

Slika 12: Povprečje odgovorov na trditve o podjetnikovem blagostanju.



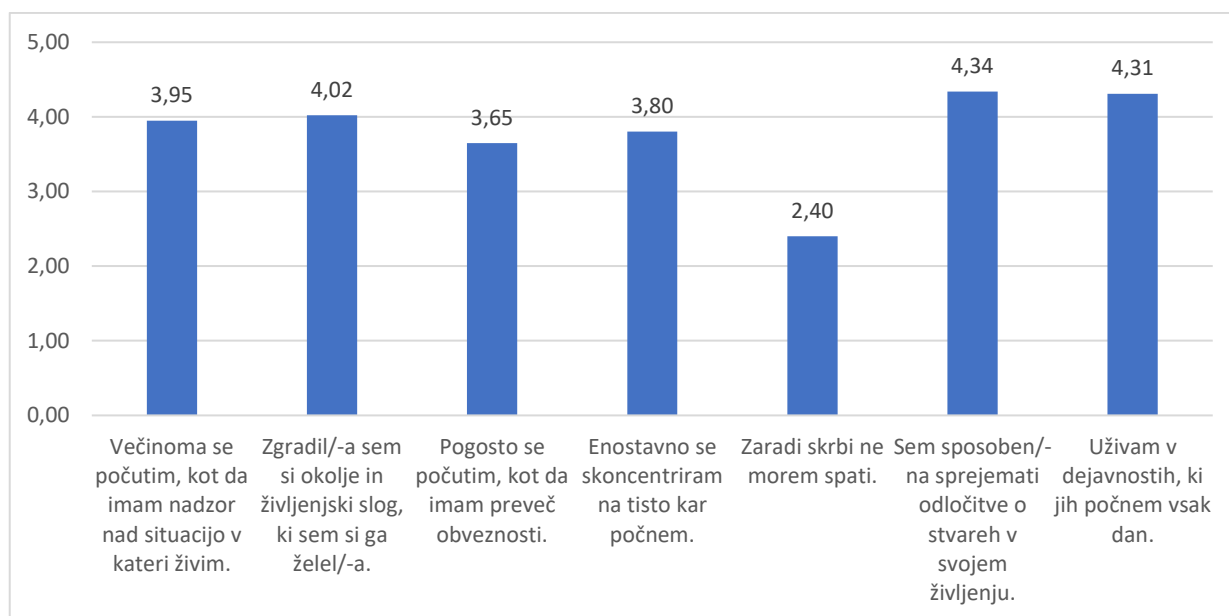
Vir: Lastno delo.

Sledi opis rezultatov stopenj strinjanja pri posameznih trditvah. Začela sem s trditvijo: "S svojim blagostanjem (splošnim počutjem v življenju) sem zadovoljen/-na." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,0 (st. odk. 0,88), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 25 (25,8%) anketirancev, se je strinjalo 55 (56,7%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo oziroma se ni strinjalo po 8 (8,2%) anketirancev, 1 (1,0%) pa je bil tak, ki se sploh ni strinjal s trditvijo. Naslednja trditev je bila: "Zadovoljen/-na sem s svojimi odnosi, ki jih imam s prijatelji/družino/partnerjem." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,2 (st. odk. 0,88), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 38 (39,2%) anketirancev, se je strinjalo 45 (46,4%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 9 (9,3%), 5 (5,2) anketirancev se ni strinjalo, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa ni bilo. Sledila je trditev: "Zadovoljen/-na sem s svojim zdravjem." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,1 (st. odk. 0,88), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 32 (33,0%) anketirancev, se je strinjalo 48 (49,5%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 12 (12,4%) anketirancev, 5 (5,2) anketirancev se ni strinjalo, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa ni bilo. Četrta trditev je bila: "Zaskrbljen/-na sem glede tega, kar se trenutno dogaja po svetu." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,8 (st. odk. 1,03), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 27 (27,8%) anketirancev, se je strinjalo 37 (38,1%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 21 (21,6%) anketirancev, se ni strinjalo 10 (10,3%) anketirancev, 2 (2,1%) pa se sploh nista strinjala s trditvijo. Peta trditev je bila: "Glede naslednjega leta sem optimističen/-na." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,9 (st. odk. 0,84), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 21 (21,6%) anketirancev, se je strinjalo 57 (58,8%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 13 (13,4%) anketirancev, se niso strinjali 4 (4,1%) anketiranci, 2 (2,1%) pa se sploh nista strinjala s trditvijo. Sledila je trditev: "Stvari, ki jih počnem v svojem življenju, imajo smisel." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,4 (st. odk. 0,65), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 46 (47,4%) anketirancev, se je strinjalo 44 (45,4%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 6 (6,2%), 1 (1,0%) od anketirancev se s trditvijo ni strinjal, tistih, ki se sploh niso strinjali

s trditvijo, pa ni bilo. Sedma je bila trditev: "Zame je življenje kontinuiran proces učenja, spreminjanja in rasti." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,6 (st. odk. 0,61), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 62 (63,9%) anketirancev, se je strinjalo 31 (32,0%) anketirancev, 3 (3,2%) se niti niso/niti so se strinjali, 1 (1,0%) od anketirancev se s trditvijo ni strinjal, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa ni bilo. V splošnem se anketiranci dobro počutijo v svojem življenju v tem trenutku in so optimistični glede prihodnosti. Anketiranci v veliki večini doživljajo življenje kot kontinuiran proces učenja, spreminjanja in rasti.

V drugem podsklopu trditev sem hotela izvedeti več o dobrem in slabem počutju v vsakodnevem življenju podjetnika. Podjetniki, ki sem jih anketirala, se počutijo, kot da imajo situacijo, v kateri živijo, pod nadzorom (povprečna vrednost strinjanja 3,9) in so si zgradili okolje in življenski slog, ki so si ga želeli (povprečna vrednost strinjanja 4,0). Vendar pa se podjetniki tudi pogosto počutijo, da imajo preveč obveznosti (povprečna vrednost strinjanja 3,7). Nimajo težav s koncentracijo na stvari, ki jih počnejo (povprečna vrednost strinjanja 3,8). Skrbi jim tudi ne kratijo spanca (povprečna vrednost strinjanja 2,4) in so sposobni sprejemati odločitve o stvareh v svojem življenju (povprečna vrednost strinjanja 4,3). Podjetniki tudi uživajo v stvareh, ki jih počnejo vsak dan (povprečna vrednost strinjanja 4,3). Povprečne vrednosti odgovorov so predstavljene na sliki 13.

Slika 13: Povprečje odgovorov na trditve o podjetnikovem blagostanju.



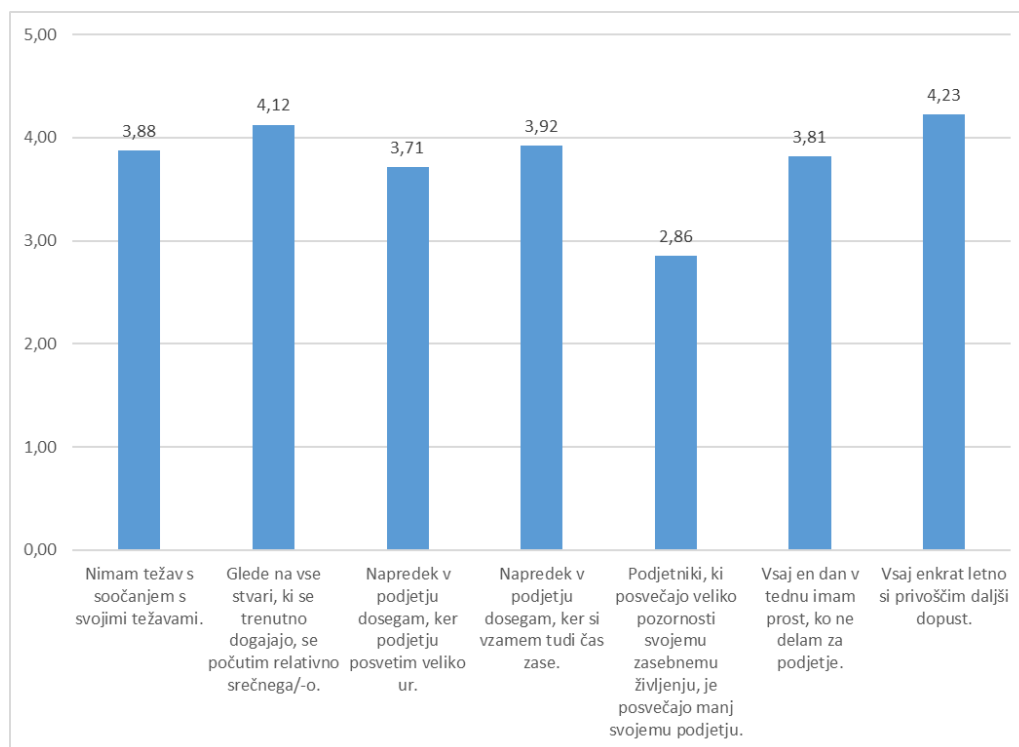
Vir: Lastno delo.

Sledi opis rezultatov stopenj strinjanja pri posameznih trditvah. Začela sem s trditvijo: "Večinoma se počutim, kot da imam nadzor nad situacijo, v kateri živim." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,0 (st. odk. 0,73), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 16 (16,5%) anketirancev, se je strinjalo 66 (68,0%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 10 (10,3%) anketirancev, se niso strinjali 4 (4,1%) anketiranci, 1 (1,0%) pa je bil tak, ki se sploh ni strinjal s trditvijo. Sledila je trditev: "Zgradil/-a sem si okolje in življenski slog, ki sem si ga želel/-a." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,0 (st. odk. 0,89), kar pomeni, da se je večina strinjala

s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 29 (29,9%) anketirancev, se je strinjalo 50 (61,5%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 10 (10,3%) anketirancev, se ni strinjalo 7 (7,2%) anketirancev, 1 (1,0%) pa je bil tak, ki se sploh ni strinjal s trditvijo. Tretja trditev je bila: "Pogosto se počutim, kot da imam preveč obveznosti. Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,7 (st. odk. 0,96), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 19 (19,6%) anketirancev, se je strinjalo 38 (39,2%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 28 (27,8%) anketirancev, se ni strinjalo 11 (11,3%) anketirancev, 1 (1,0%) pa je bil tak, ki se sploh ni strinjal s trditvijo. Četrta trditev je bila: "Enostavno se skoncentriram na tisto, kar počnem." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,8 (st. odk. 0,92), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 20 (20,6%) anketirancev, se je strinjalo 50 (51,5%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 16 (16,5%) anketirancev, se ni strinjalo 10 (10,3%) anketirancev, 1 (1,0%) pa je bil tak, ki se sploh ni strinjal s trditvijo. Sledila je trditev: "Zaradi skrbi ne morem spati." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,4 (st. odk. 1,17), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 8 (8,2%) anketirancev, se je strinjalo 6 (6,2%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 27 (27,8%) anketirancev, se ni strinjalo 32 (33,0%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 24 (24,7%). Šesta je bila trditev: "Sposoben/-na sem sprejemati odločitve o stvareh v svojem življenju." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,3 (st. odk. 0,63), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 40 (41,2%) anketirancev, se je strinjalo 51 (52,6%) anketirancev, 5 (5,2%) se jih niti ni/je strinjalo, 1 (1,0%) od anketirancev se s trditvijo ni strinjal, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa ni bilo. Zadnja je bila trditev: "Uživam v dejavnostih, ki jih počnem vsak dan." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,3 (st. odk. 0,71), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 42 (43,3%) anketirancev, se je strinjalo 45 (46,4%) anketirancev, 8 (8,2%) se jih niti ni/je strinjalo, 2 (2,1%) od anketirancev se s trditvijo nista strinjala, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa ni bilo. Velika večina anketirancev se strinja, da imajo svoje življenje pod nadzorom in živijo v takem življenjskem slogu, kot so si želeli, uživajo v dejavnostih, ki jih počeno vsak dan, in so sposobni sprejemati odločitve o stvareh v svojem življenju. Hkrati pa jim skrbi ne kratijo nočnega spanca.

V tretjem podsklopu me je predvsem zanimalo, kako podjetniki preživljajo prosti čas in kako delujejo v podjetju. Podjetniki nimajo težav pri soočanju s svojimi težavami (povprečna vrednost strinjanja 3,9). Poleg tega se podjetniki počutijo relativno srečne glede na vse stvari, ki se trenutno dogajajo (povprečna vrednost strinjanja 4,1). Strinjajo se, da napredek v podjetju dosegajo, ker mu posvetijo veliko ur (povprečna vrednost strinjanja 3,7) in ker si vzamejo tudi čas zase (povprečna vrednost strinjanja 3,9). Se pa podjetniki ne strinjajo s tem, da če veliko pozornosti posvečajo zasebnemu življenju, manj pozornosti posvečajo podjetju (povprečna vrednost strinjanja 2,9). Večina podjetnikov ima v tednu vsaj en dan prost (povprečna vrednost strinjanja 3,8), prav tako pa si jih veliko tudi vsaj enkrat letno privoščijo daljši dopust (povprečna vrednost strinjanja 4,2). Povprečne vrednosti odgovorov so predstavljene na sliki 14.

Slika 14: Povprečje odgovorov na trditve o podjetnikovem blagostanju.



Vir: Lastno delo.

Sledi opis rezultatov stopenj strinjanja pri posameznih trditvah. Začela sem s trditvijo: "Nimam težav pri soočanju s svojimi težavami." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,9 (st. odk. 0,86), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 20 (20,6%) anketirancev, se je strinjalo 54 (55,7%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 15 (15,5%) anketirancev, se ni strinjalo 7 (7,2%) anketirancev, 1 (1,0%) pa je bil tak, ki se sploh ni strinjal s trditvijo. Druga trditev je bila: "Glede na vse stvari, ki se trenutno dogajajo, se počutim relativno srečnega/-o." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,1 (st. odk. 0,88), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 33 (34,0%) anketirancev, se je strinjalo 51 (52,6%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 8 (8,2%) anketirancev, 2 (2,1%) anketirancev se s trditvijo nista strinjala, 3 (3,1%) pa se sploh niso strinjali s trditvijo. Naslednja trditev je bila: "Napredek v podjetju dosegam, ker podjetju posvetim veliko ur." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,7 (st. odk. 0,99), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 22 (22,7%) anketirancev, se je strinjalo 38 (39,2%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 26 (26,8%) anketirancev, 9 (9,3%) anketirancev se s trditvijo ni strinjalo, 2 (2,1%) od anketirancev pa se sploh nista strinjala s trditvijo. Tretja trditev je bila: "Napredek v podjetju dosegam, ker si vzamem tudi čas zase." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,9 (st. odk. 0,93), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 26 (26,8%) anketirancev, se je strinjalo 48 (49,5%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 13 (13,4%) anketirancev, se ni strinjalo 9 (9,3%) anketirancev, 1 (1,0%) pa je bil tak, ki se sploh ni strinjal s trditvijo. Sledila je trditev: "Podjetniki, ki posvečajo veliko pozornosti svojemu zasebnemu življenju, jo posvečajo manj svojemu podjetju." Povprečna vrednost odgovorov je bila 2,9 (st. odk. 1,03), kar pomeni, da se večina ni strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 7 (7,2%) anketirancev, se je strinjalo 16 (16,5%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 38 (39,2%) anketirancev, se ni strinjalo 28

(28,9%) anketirancev, tistih, ki se sploh niso strinjali s trditvijo, pa je bilo 8 (8,2%). Šesta trditev je bila: "Vsaj en dan v tednu imam prost, ko ne delam za podjetje." Povprečna vrednost odgovorov je bila 3,8 (st. odk. 1,26), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 38 (39,2%) anketirancev, se je strinjalo 27 (27,8%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 15 (15,5%) anketirancev, se ni strinjalo 10 (10,3%) anketirancev, 7 (7,2%) anketirancev pa se sploh ni strinjalo s trditvijo. Zadnja trditev je bila: "Vsaj enkrat letno si privoščim daljši dopust." Povprečna vrednost odgovorov je bila 4,2 (st. odk. 1,02), kar pomeni, da se je večina strinjala s trditvijo. S to trditvijo se je povsem strinjalo 51 (52,6%) anketirancev, se je strinjalo 27 (27,8%) anketirancev, niti se ni/je strinjalo 11 (11,3%) anketirancev, 6 (6,2%) anketirancev se s trditvijo ni strinjalo, 2 (2,1%) od anketirancev pa se sploh nista strinjala s trditvijo. Večina podjetnikov se brez težav sooča s svojimi težavami in se počuti relativno srečne ter verjame, da podjetje napreduje, ker si vzamejo tudi čas zase. Večina si jih tudi vzame vsaj en prost dan v tednu in gre vsaj enkrat letno na dopust.

Sledi še predstavitev korelacije in regresije glede povezanosti posameznih sklopov. Sklopi, ki sem jih analizirala, so bili: negotovost, jutranje navade, organizacija dneva in blagostanje podjetnika.

Odvisnost med spremenljivkami negotovost, jutranje navade, organizacijo dneva in blagostanjem sem preverjala s statističnim testom Pearsonov Hi kvadrat, ki ocenjuje soodvisnost oziroma koleracijo dveh opazovanih spremenljivk. Statistični test je pokazal, da med vsemi spremenljivkami obstaja pozitivna korelacija, ki pa je med nekaterimi močnejša, med drugimi pa šibkejša. Najvišja korelacija je med negotovostjo in jutranjimi navadami, in sicer znaša 0,417. To pomeni, da je med negotovostjo in jutranjimi navadami odvisnost. Druga najvišja koleracija je med organizacijo dneva in blagostanjem, ki je 0,307, kar pomeni, da je odvisnost med organizacijo dneva in blagostanjem podjetnika. Sledi korelacija med blagostanjem in jutranjo rutino, ki znaša 0,188. Potem je koleracija med organizacijo dneva in negotovostjo, ki je 0,114. Najnižji pa sta bili naslednji korelaciji, med blagostanjem in negotovostjo, ki je znašala 0,064, ter med organizacijo dneva in jutranjimi navadami, ki je znašala zgolj 0,011, kar pomeni, da je med tema dvema zelo šibka odvisnost. Rezultati testa so prikazani v tabeli 1.

Tabela 1: Korelacija matrika med spremenljivkami: negotovost podjetnika, jutranje navade podjetnikov, organizacija dneva podjetnika in blagostanje podjetnika.

		Negotovost podjetnika	Jutranje navade podjetnikov	Organizacija dneva podjetnika	Blagostanje podjetnika
Pearsonova korelacija	Negotovost podjetnika	1	0,417**	0,114	0,64
	Jutranje navade podjetnikov	0,417**	1	0,11	0,188*
	Organizacija dneva podjetnika	0,114	0,011	1	0,307**
	Blagostanje podjetnika	0,064	0,188*	0,307**	1
Značilnost (1-tailed)	Negotovost podjetnika		<0,001	0,133	0,267
	Jutranje navade podjetnikov	0,000		0,459	0,033
	Organizacija dneva podjetnika	0,133	0,459		0,001
	Blagostanje podjetnika	0,267	0,33	0,001	
N	Negotovost podjetnika	97	97	97	97
	Jutranje navade podjetnikov	97	97	97	97
	Organizacija dneva podjetnika	97	97	97	97
	Blagostanje podjetnika	97	97	97	97
** Korelacija je značilna pri 0,01 (1-tailed)					
* Korelacija je značilna pri 0,05 (1-tailed)					

Vir: Lastno delo.

Izvedla sem tudi multiplo regresijsko analizo, ker sem želela preveriti, kako neodvisne spremenljivke (negotovost podjetnika, jutranje navade, organizacija dneva) vplivajo na odvisno spremenljivko (blagostanje podjetnika), in ugotovila, kolikšen delež variabilnosti odvisne spremenljivke pojasnjujejo prediktorji.

Determinacijski koeficient (R-kvadrat) znaša 0,131, kar pomeni, da lahko s spreminjanjem neodvisne spremenljivke pojasnimo 13,1 % variance odvisne spremenljivke (glej tabelo 2).

Tabela 2: Korelacijski in determinacijski koeficient pri vplivu negotovosti, jutranjih navad in organizacije dneva na blagostanje podjetnika.

R	R-kvadrat	Popravljen R-kvadrat	Std. Napaka napovedi
0,363	0,131	0,103	0,348

Vir: Lastno delo.

Statistična značilnost pri ANOVI je pokazala, da je p vrednost 0,004, kar pomeni, da je dobljena vrednost pod 0,05 in s tem je model sam po sebi smiseln (tabela 3).

Tabela 3: Preverjanje statistične značilnosti vpliva negotovosti, jutranjih navad in organizacije dneva na blagostanje podjetnika.

	Vsota kvadratov	Df	Povprečje kvadratov	F	P-vrednost
Regresija	1,703	3	0,568	4,691	0,004
Preostanek	11,256	93	0,121		
Skupaj	12,959	96			

Vir: Lastno delo.

Pri multipli regresiji sem ugotovila, da je vpliv organizacije dneva na blagostanje podjetnika statistično značilen, ker je p-vrednost 0,002, prav tako pa imajo jutranje navade podjetnikov vpliv na blagostanje podjetnikov, saj je p-vrednost 0,052. Medtem pa ima neodvisna spremenljivka negotovost p-vrednost 0,583 in tako vrednost veliko višjo od 0,05, zato ne morem govoriti o vplivu na odvisno spremenljivko (blagostanje podjetnika).

Tabela 4: Rezultati regresijske analize, kjer neodvisne spremenljivke predstavljajo negotovost, jutranje navade in organizacija dneva, odvisno pa blagostanje podjetnika.

	Nestandardizirani koeficienti		Standardizirani koeficienti	t	P-vrednost
	B	Std. napaka	Beta		
(Konstanta)	2,655	0,396		6,701	< 0,001
Negotovost podjetnika	-0,006	0,010	- 0,059	- 0,551	0,583
Jutranje navade podjetnikov	0,015	0,008	0,209	1,967	0,052
Organizacija dneva podjetnika	0,016	0,005	0,312	3,203	0,002
Regresijska enačba	Blagostanje = 2,655 – 0,006negotovost + 0,015jutr.navade + 0,016org.dneva				

Vir: Lastno delo.

Nato sem naredila še multiplo regresijo, kjer sem poleg odvisne spremenljivke (blagostanje) in neodvisnih spremenljivk (negotovost, jutranje navade in organizacija dneva) dodala še kontrolne spremenljivke, ki so bile: spol, starost in ali je podjetje visokotehnološko ali nizkotehnološko.

Determinacijski koeficient (R-kvadrat) znaša 0,374, kar pomeni, da lahko s spreminjanjem neodvisne spremenljivke pojasnimo 37,4 % variance odvisne spremenljivke (glej tabelo 5).

Tabela 5: Korelacijski in determinacijski koeficient pri vplivu negotovosti, jutranjih navad in organizacije dneva ob kontrolnih spremenljivkah spol, starost in ali je podjetje visokotehnološko ali nizkotehnološko na blagostanje podjetnika.

R	R-kvadrat	Popravljen R-kvadrat	Std. Napaka napovedi
0,374	0,140	0,082	0,352

Vir: Lastno delo.

Statistična značilnost pri ANOVI je pokazala, da je p vrednost 0,032, kar pomeni, da je dobljena vrednost pod 0,05 in s tem je model sam po sebi smiseln (tabela 6).

Tabela 6: Preverjanje statistične značilnosti vpliva negotovosti, jutranjih navad in organizacije dneva ob kontrolnih spremenljivkah spol, starost in ali je podjetje visokotehnološko ali nizkotehnološko na blagostanje podjetnika.

	Vsota kvadratov	Df	Povprečje kvadratov	F	P-vrednost
Regresija	1,808	6	0,301	2,432	0,032
Preostanek	11,151	90	0,124		
Skupaj	12,959	96			

Vir: Lastno delo.

Pri multipli regresiji z dodanimi kontrolnimi spremenljivkami sem ugotovila, da je vpliv organizacije dneva na blagostanje podjetnika statistično značilen, ker je p-vrednost 0,003. Jutranje navade imajo p-vrednost 0,075, kar je sicer vrednost višja od 0,05, vendar je vrednost še vedno nižja od 0,1, zato lahko rečemo, da je vpliv jutranjih navad na blagostanje podjetnika statistično značilen. Negotovost s p-vrednostjo 0,605 ni statistično značilna in zato ne moremo govoriti o njenem vplivu na blagostanje podjetnika. Kontrolne spremenljivke spol, starost, to, ali je podjetje visokotehnološko ali nizkotehnološko, ne vplivajo na blagostanje podjetnika.

Tabela 7: Rezultati regresijske analize, kjer neodvisne spremenljivke predstavljajo negotovost, jutranje navade in organizacija dneva, kontrolne spremenljivke spol, starost in ali je podjetje visokotehnološko ali nizkotehnološko, odvisno pa blagostanje podjetnika.

	Nestandardizirani koeficienti		Standardizirani koeficienti	t	P-vrednost
	B	Std. napaka	Beta		
(Konstanta)	2,891	0,540		5,351	< 0,001
Negotovost podjetnika	-0,033	0,064	- 0,057	- 0,519	0,605
Jutranje navade podjetnikov	0,085	0,047	0,196	1,801	0,075
Organizacija dneva podjetnika	0,354	0,117	0,306	3,035	0,003
Spol	-0,078	0,096	-0,082	-0,816	0,417
Podjetje: visoko- ali nizkotehnološko	-0,037	0,127	-0,030	-0,294	0,770
Starost	-0,022	0,053	-0,042	-0,416	0,678
Regresijska enačba	Blagostanje = 2,891 – 0,033negotovst + 0,085jutr.navade + 0,354org.dneva – 0,078spol – 0,037pan.podj. – 0,022starost				

Vir: Lastno delo.

5.4.2 Rezultati glavnih ugotovitev raziskovalnih vprašanj in priporočila

Pri pisanju magistrske naloge sem na začetku pregledala obstoječo literaturo in si na podlagi le-te postavila cilj magistrske naloge in raziskovalna vprašanja, potem pa sem začela z empirično raziskavo. V nadaljevanju predstavljam glavne ugotovitve raziskovalnih vprašanj in priporočila za podjetnike. Cilj magistrskega dela je bil preveriti, ali dobre navade podjetnikov privedejo do višjega blagostanja in boljšega ravnotežja med poslovnim in zasebnim življenjem podjetnika. Pri

tem sem se osredotočila na navade: meditacija, redna telesna aktivnost, hvaležnost, izobraževanje z branjem knjig ali poučnih člankov in strukturiranje dneva. Rezultati ankete so pokazali, da imajo podjetniki navade, ki jim pomagajo do višjega blagostanja in boljšega ravnotežja med zasebnim in poslovnim življenjem. Navada strukturiranja dneva jim pomaga do boljšega ravnotežja med zasebnim in poslovnim življenjem, medtem ko ostale naštetih navade, ki sem jih vključila kot del podjetnikove jutranje rutine, niso imele tako velikega vpliva na podjetnikovo blagostanje.

Sedaj sledijo ugotovitve glede na postavljena raziskovalna vprašanja in hipotezo:

Raziskovalno vprašanje 1: Ali podjetniki za spopadanje z negotovostjo uporabljajo navade?

Podjetniki se na podjetniški poti prej ali slej srečajo z negotovostjo, saj je podjetništvo prepleteno z nepričakovanimi izzivi, ki se lahko pojavijo na vsakem koraku. Da se podjetniki spopadajo z negotovostjo, je pokazala tudi moja raziskava. Podjetniki se z negotovostjo spopadajo na različne načine in eden od njih je tudi oblikovanje določenih navad. Več kot polovica podjetnikov se je strinjala, da za spopadanje z negotovostjo uporabljajo navade. Pri tem, katere navade uporabljajo za spopadanje z negotovostjo, sem se osredotočila na navade zdravega življenjskega sloga, in sicer na redno telesno aktivnost, spanje in zdravo prehrano. Raziskava je pokazala, da podjetniki med izpostavljenimi navadami za spopadanje z negotovostjo uporabljajo redno telesno aktivnost.

Raziskovalno vprašanje 2: Ali imajo podjetniki sestavljeno jutranjo rutino in ali podjetnikova jutranja rutina vsebuje vsaj eno od naštetih navad: telesna vadba, branje, meditacijo ali hvaležnost?

Trenutno se veliko govori o jutranjih rutinah uspešnih ljudi, predvsem podjetnikov. Jutranje rutine teh ljudi naj bi vsebovale vsaj eno od naslednjih navad: telesna vadba, branje, meditacijo ali hvaležnost. Pri raziskavi se je pokazalo, da ima sestavljeno jutranjo rutino približno polovica podjetnikov, vendar večina nima nobene od prej naštetih navad. Iz tega lahko zaključimo, da ima majhno število podjetnikov res stukturirano jutranjo rutino, ki vključuje eno od navad, ki naj bi pomagale k višjemu blagostanju.

Raziskovalno vprašanje 3: Ali učinkovito strukturiran dan podjetnikom omogoča boljše ravnotežje med poslovnim in zasebnim življenjem?

Učinkovito strukturiran dan podjetniku omogoča boljše ravnotežje med zasebnim in poslovnim življenjem, saj organizira svoj čas tako, da ima energijo tako za poslovne kot tudi za zasebne obveznosti. Analiza je pokazala, da imajo podjetniki organiziran dan ter da svoje poslovno in zasebno življenje ločujejo.

Hipoteza 1: Čas, ki si ga podjetnik organizira, je značilno povezan z blagostanjem.

Na blagostanje, ki je nad materialnim stanjem podjetnika, vpliva več dejavnikov, in sicer njegovo soočanje z izzivi, njegov pogled na svet, navade v njegovem zasebnem življenju pa tudi organizacija časa v dnevu podjetnika. V raziskavi sem se osredotočila na to zadnje. Organizacijo dneva sem definirala kot to, da si podjetnik vzame čas, da si čez dan razporedi svoje poslovne in

zasebne aktivnosti. Čas, ki si ga vzame za zasebne aktivnosti, to, da ima prost dan v tednu in da se odpravi na daljši dopust. Regresijska analiza je pokazala, da je organiziran dan značilno povezan z višjim blagostanjem podjetnika. Analiza pa je pokazala tudi, da je blagostanje povezano tudi z jutranjimi navadami.

Priporočila za podjetnike: Na podlagi rezultatov raziskave anketnega vprašalnika lahko trdim, da podjetniki za soočanje z negotovostjo uporabljajo navade zdravega življenjskega sloga in da jim strukturiran dan, s tem da si v dnevu vzamejo čas tako za poslovne kot za zasebne obveznosti, pomaga do višjega blagostanja v življenju. Glede na rezultate bi podjetnikom, ki šele začenjajo svojo podjetniško pot, priporočala, da si poleg dela za podjetje vzamejo tudi čas zase in proste dni, hkrati pa da si svoje dneve strukturirajo in organizirajo, saj bodo s tem zmanjšali število nepomembnih odločitev in dosegali višje rezultate v podjetništvu, ker bodo lažje sprejemali težje odločitve. Podjetnikom priporočam, da se na začetku poti in tudi kasneje osredotočijo na tri osnovne navade zdravega življenjskega sloga. Prva je, da poskrbijo, da imajo na noč dovolj kvalitetnega spanca, ki traja načeloma med 7 in 8 ur. Druga je, da poskrbijo za zdravo prehrano, torej se čim več prehranjujejo z nepredelanimi živili, izogibajo pa naj se visoko procesirani hrani, preveč kave (več kot 3 skodelice na dan), kajenju, rednemu pitju alkohola, uporabi različnih prepovedanih substanc. Tretja navada je, da poskrbijo za redno zmerno fizično aktivnost, ki jim ustreza, lahko je to vsakodnevni polurni sprehod, joga, tek, obisk fitnesa. Preveč fizične aktivnosti namreč tudi vodi v povišan stres. Prav tako podjetnikom priporočam, da si razvijejo svojo lastno jutranjo rutino, ki jim ustreza. Lahko je čisto preprosta in sestavljena zgolj iz zbujanja, urejanja, oblačenja in pravočasnega odhoda v podjetje. Pri organizaciji dneva bi podjetnikom svetovala, da imajo planer v fizični ali pa v digitalni obliki. Podjetnik naj si vzame čas zadnje dni v mesecu, da že znane poslovne in zasebne aktivnosti vnese v planer za naslednji mesec in si v osnovi organizira tedenski urnik, če ga lahko. Potem naj si podjetnik vsak konec tedna vzame čas in si organizira naslednji teden, tako da vključi vse obvezne in neobvezne poslovne in zasebne aktivnosti, da bo njegovo življenje potekalo čim bolj enostavno in bo aktivnosti lahko hitro sproti prilagajal, ko bo prihajalo do sprememb. Podjetnik naj prav tako ne pozabi na svoje hobije, čas z družino in ostale aktivnosti, ki ga napolnijo z energijo, čeprav ima veliko dela za podjetje. Podjetnik si lahko tudi pri pripravi organizacije svojega meseca ali tedna na list izpiše vse aktivnosti, ki jih želi ali mora izvesti, jih razporedi po prioritetni lestvici in jih potem vnese v koledar. Pri tem mora upoštevati, da so prostočasne aktivnosti prav tako pomembne kot poslovne aktivnosti.

5.4.3 Omejitve raziskave in predlogi za nadaljnje raziskovanje

Raziskava, ki sem jo naredila, ima kar nekaj omejitev in le-te bom v nadaljevanju tudi predstavila. Za začetek bi omenila, da vzorec ni reprezentativen, saj so v anketi sodelovali podjetniki iz omejenega števila dejavnosti, medtem ko se podjetniki v Sloveniji ukvarjajo z veliko več različnimi dejavnostmi.

Pri analizi demografskih rezultatov se je pokazalo, da je v vzorcu veliko več žensk kot moških, kar pomeni, da rezultatov ne moremo posplošiti na oba spola. Vzorec bi bil bolj reprezentativen, če bi vanj zajela približno enako število ženskih in moških podjetnikov. Pri analizi podatkov o podjetju pa se je pokazalo, da so večinoma odgovarjali podjetniki, ki so podjetje ustanovili leta

2011 ali kasneje. Tako ne moremo govoriti, da odgovori držijo tudi za tiste, ki so več kot 10 let v podjetništvu. Prav tako je večina anketirancev v kategoriji mikro podjetja (N=87), kar pomeni, da sem v anketi zajela zgolj majhen del podjetnikov, ki po večini delujejo sami. Zato ugotovitev ne morem posplošiti na vse podjetnike v Sloveniji, saj manjkajo odgovori podjetnikov v dovolj velikem vzorcu še iz drugih velikosti podjetij.

Raziskava je potekala preko spletnega vprašalnika in je bila splošno definirana. Če bi želela boljši vpogled v navade, ravnotežje med zasebnim in poslovnim življenjem podjetnikov in njihovo blagostanje, bi to veliko lažje dosegla z poglobljenimi intervjuji. Pri sami zasnovi anketnega vprašalnika vprašanj nisem pogojila kot obveznih za nadaljevanje vprašalnika. Tako so anketiranci sami izbirali, na katera vprašanja bodo odgovorili, in nekateri izmed anketirancev so določena vprašanja izpustili. To je tudi razlog, da je pri nekaterih vprašanjih manj odgovorov, kot je dejansko velikost vzorca.

Kot omejitev raziskave bi omenila še dolžino anketnega vprašalnika. Bil je predolg, saj je kar nekaj podjetnikov vprašalnik po nekaj sklopih vprašanj zapustilo. Zato sem morala tudi kar nekaj neustrezno rešenih anket odstraniti.

Kljub omejitvam, ki sem jih predstavila zgoraj, je raziskava pokazala, da se podjetniki pri negotovosti spopadajo tudi z navadami, ki jih imajo, in da jim navade ter organizacija dneva oz. strukturiran dan omogočajo boljše ravnotežje med poslovnim in zasebnim življenjem ter z vsem skupaj povezano tudi višje blagostanje. Za nadaljnje raziskave bi se lahko osredotočili na poglobljene intervjuje s posameznimi podjetniki različnih starosti, časa v podjetništvu in velikosti podjetja, da pridobimo bolj podrobno sliko o povezanosti negotovosti, navad podjetnikov, kako si organizirajo dan in kako poskrbijo za svoje blagostanje. Poleg tega bi lahko iz vsakega sklopa naredili svojo raziskavo, te raziskave povezali in dobili neko povezano celoto. Prav tako bi bilo zanimivo v eni od raziskav osredotočiti se na identiteto podjetnika in njegove specifične navade, zaradi katerih se počuti kot podjetnik in mu olajšajo njegovo vsakdanje življenje.

SKLEP

V sklepnem delu magistrskega dela bom predstavila ključne ugotovitve, do katerih sem prišla med pregledom obstoječe literature in z empirično raziskavo. V nalogi sem raziskovala, ali se podjetniki soočajo z negotovostjo in ali si pri njej pomagajo z navadami. Zanimalo me je tudi, ali imajo podjetniki postavljeno jutranjo rutino in če imajo v njej vsaj eno od naštetih navad: hvaležnost, telesno aktivnost, meditacijo ali branje. Poleg tega sem raziskovala še, ali imajo podjetniki strukturiran dan in kako lovijo ravnotežje med zasebnim in poslovnim življenjem, vse to skupaj pa sem povezala s splošnim blagostanjem podjetnikov v življenju. Na podlagi rezultatov ankete sem ugotovila, da si podjetniki pri soočanju z negotovostjo pomagajo z navadami. Jutranja rutina z naštetimi navadami pa med njimi ni tako pogosta. Anketirani podjetniki ločujejo zasebno in poslovno življenje in si znajo strukturirati in organizirati dan, tako da imajo čas za poslovne obveznosti in za zasebno življenje. To, da si sami lahko organizirajo svoje življenje in da optimistično gledajo naprej, pa jim nudi tudi višje blagostanje v življenju.

Podjetnik je nekdo, ki preži na nove priložnosti in ko se pojavijo, jih tudi izkoristi. Te priložnosti podjetnika postavijo tudi v situacije, kjer se počuti negotov, a z optimizmom, veliko mero kreativnosti in različnimi tehnikami zna to negotovost omejiti. Podjetniki si ustvarijo popolnoma svoj življenjski slog, v katerem, dokler delujejo v podjetništvu, lovijo ravnotežje med poslovnim in zasebnim življenjem.

Cilj magistrskega dela je bil opredeliti in empirično preveriti, ali dobre navade podjetnikov privedejo do višjega blagostanja in boljšega ravnotežja med poslovnim in zasebnim življenjem podjetnika. Predvidevamo namreč, da dobre navade, kot so meditacija, redna telesna vadba, strukturiran dan zmanjšajo stres podjetnika, kar ugodno vpliva na njegovo blagostanje. Na podlagi tega cilja sem magistrsko delo razdelila na pet poglavij. V prvih poglavjih je sledil pregled literature, kjer sem se osredotočila najprej na podjetniško priložnost in na negotovost v podjetništvu, sledilo je poglavje, kjer sem se posvetila identiteti podjetnika in podjetnikovemu vedenju. V tretjem poglavju sem se posvetila teoriji o navadah in naslednje poglavje posvetila navadam podjetnikov, kjer sem se osredotočila na njihovo jutranjo rutino, ravnotežje med zasebnim in poslovnim življenjem in pa blagostanju podjetnika v povezavi s prostim časom, ki je eden od dejavnikov, ki pripomore k višjemu blagostanju. V petem poglavju je sledil empirični del. V njem sem raziskovala negotovost in navade podjetnikov, njihovo jutranjo rutino, kako si strukturirajo dan in kako lovijo ravnotežje med poslovnim in zasebnim življenjem. V zadnjem delu pa sem se osredotočila še na to, kakšno zadovoljstvo jim prinaša poslovno življenje in kakšno je njihovo blagostanje v življenju. Raziskavo sem naredila na podjetnikih, ki so hkrati ustanovitelji in vodje svojih podjetij v različnih panogah. Opredelila sem namen in cilj raziskave ter postavila raziskovalna vprašanja in metodologijo. Sledi analiza ankete in predstavitev glavnih ugotovitev s priporočili za podjetnike. To poglavje sem zaključila s predstavitvijo omejitev in priporočili za nadaljnje raziskovanje.

Glede na rezultate, ki sem jih dobila, sem cilj magistrskega dela dosegla. Z narejeno analizo mi je uspelo odgovoriti na vsa zastavljena raziskovalna vprašanja. Analiza odgovorov mi je pokazala, da podjetniki za spopadanje z negotovostjo uporabljajo navade, da jutranja rutina pri podjetnikih ni tako pogosta in strukturirana, pa tudi to, da podjetniki uspešno lovijo ravnotežje med zasebnim in poslovnim življenjem ter da jim življenje, ki so si ga ustvarili, prinaša višje blagostanje.

Podjetništvo je ena od gonilnih sil na trgu in bo ostajalo, dokler bodo obstajale neizkoriščene priložnosti. Podjetniki pa bodo, če bodo sledili svoji racionalnosti in čustvom, se znali soočiti z izzivi in negotovostjo ter si znali vzeti čas tako za poslovno kot za zasebno življenje, živeli v boljšem splošnem blagostanju.

LITERATURA IN VIRI

1. Aarts, H. (2000). Habits as Knowledge Structures: Automaticity in Goal-Directed Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(1), 53–63.
2. Abrams, D. & Hogg, M. A. (2006). *Social identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes*. Routledge.

- 3.
4. Adisa, T. A., Gbadamosi, G., Mordi, T. & Mordi, C. (2019). In search of perfect boundaries? Entrepreneurs' work-life balance. *Personnel Review*, 48(6), 1634–1651.
5. Adriaanse, M. A., Oettingen, G., Gollwitzer, P. M., Hennes, E. P., de Ridder, D. T. D. & de Wit J. B. F. (2010). When planning is not enough: fighting unhealthy snacking habits by mental contrasting with implementation intentions (MCII). *Eur. J. Soc. Psychology*, 40, 1277–1293.
6. Ajzen, I. (1987). Attitudes, traits, and actions: Dispositional prediction of behavior in personality and social psychology. *Advances in experimental social psychology*, 20, 1–63.
7. Aldrich, H. E. & Fiol, C. M. (1994). Fools rush in? The institutional context of industry creation. *Academy of management review*, 19(4), 645–670.
8. Allen, S. (2018, 5. marec). Is Gratitude Good for Your Health?. *Greater good magazine*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz https://greatergood.berkeley.edu/article/item/is_gratitude_good_for_your_health
9. Anderson, J. R. (1982). Acquisition of Cognitive Skill. *Psychological Review*, 89(4), 369–406.
10. Andrews, B. R. (1903). Habit. *The American Journal of Psychology*, 14(2), 121–149.
11. Ashforth, B. (2000). *Role transitions in organizational life: An identity-based perspective*. New York: Routledge.
12. Ashforth, B. E. & Mael, F. (1989). Social identity theory and the organization. *Academy of Management Review*, 14, 20–39.
13. Ashforth, B. E. & Kreiner, G. (1999). “How can you do it?”: dirty work and the challenge of constructing a positive identity. *The Academy of Management Review*, 24, 413–434.
14. Ashforth, B. E., Kreiner, G. E. & Fugate, M. (2000). All in a day's work: Boundaries and micro role transitions. *Academy of Management review*, 25(3), 472–491.
15. Balleine, B.W. & O'Doherty, J. P. (2010). Human and rodent homologies in action control: corticostriatal determinants of goal-directed and habitual action. *Neuropsychopharmacology*, 35, 48–69.
16. Bandura, A. (1997). The anatomy of stages of change. *American journal of health promotion: AJHP*, 12(1), 8–10.
17. Bandura, A. (2000). Self-efficacy: The foundation of agency. *Control of human behavior, mental processes, and consciousness: Essays in honor of the 60th birthday of August Flammer*, 16.
18. Barker, R. G. & Schoggen, P. (1978). Measures of habitat and behavior output. *Habitats, environments, and human behavior: Studies in ecological psychology and eco-behavioral science from the Midwest Psychological Field Station, 1947-1972*, 229–244.
19. Benz, M. & Frey, B. S. (2004). Being independent raises happiness at work. *Swedish Economic Policy Review*, 11, 95–134.
20. Berg, P. & Piszczek, M. M. (2012). The role of institutions in work-family boundary management. *Paper Presented to the Work-Family Researchers Network Conferenc*. New York, NY.
21. Berge, L. I. O., Bjorvatn, K. & Tungodden, B. (2015). Human and Financial Capital for Microenterprise Development: Evidence from a Field and Lab Experiment. *Management Science*, 61(4), 707–722.

22. Berns, G. S., Blaine, K., Prietula, M. J. & Pye, B. E. (2013). Short-and long-term effects of a novel on connectivity in the brain. *Brain connectivity*, 3(6), 590–600.
23. Bouton, M. E., Todd T. P., Vurbic, D. & Winterbauer, N. E. (2011). Renewal after the extinction of free operant behavior. *Learn. Behav.* 39, 57–67.
24. Bruce, R. A. & Scott, S. G. (1994). Varieties and commonalities of career transitions: Louis' typology revisited. *Journal of Vocational Behavior*, 45, 17–40.
25. Bruder, J. (2013). The Psychological Price of Entrepreneurship. *Inc.* Pridobljeno 9. april 2020 iz <https://www.inc.com/magazine/201309/jessica-bruder/psychological-price-of-entrepreneurship.html>
26. Bulger, C. A., Matthews, R. A. & Hoffman, M. E. (2007). Work and personal life boundary management: Boundary strength, work/personal life balance, and the segmentation-integration continuum. *Journal of occupational health psychology*, 12(4), 365.
27. Buttner, E. H. & Moore, D. P. (1997). Women entrepreneurs: moving beyond the glass ceiling. Beverly Hills, CA: Sage.
28. Campbell, S. (2017a, 26. oktober). 8 Habits of Highly Effective Entrepreneurs. *Entrepreneur*. Pridobljeno 9. april 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/303633>
29. Campbell, S. (2017b, 11. maj). 12 Habits of Highly Effective Entrepreneurs. *Entrepreneur*. Pridobljeno 9. april 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/294080>
30. Cardon, M. S. & Patel, P. C. (2015). Is Stress Worth it? Stress-Related Health and Wealth Trade-Offs for Entrepreneurs. *Applied Psychology*, 64(2), 379–420.
31. Carland, J. W., Hoy, F., Boulton, W. R. & Carland, J. A. C. (1984). Differentiating entrepreneurs from small business owners: a conceptualization. *Academy of Management Review*, 9, 354–359.
32. Carlson, L. E. & Garland, S. N. (2005). Impact of mindfulness-based stress reduction (MBSR) on sleep, mood, stress and fatigue symptoms in cancer outpatients. *Int. J. Behav. Med.*, 12, 278–285.
33. Cast, A. D. (2004). Well-being and the transition to parenthood: An identity theory approach. *Sociological Perspectives*, 47, 55–78.
34. Casson, M. (1982). *The entrepreneur: An economic theory*. Rowman & Littlefield.
35. Chen, C. C., Greene, P. G. & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 295–316.
36. Chen-Tozun, D. (2018, 19. november). 5 Competitive Advantages That Gratitude Gives Entrepreneurs. *Inc.* Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.inc.com/dorcas-cheng-tozun/5-competitive-advantages-that-gratitude-gives-entrepreneurs.html>
37. Clark, S. C. (2000). Work/family border theory: A new theory of work/family balance. *Human relations*, 53(6), 747–770.
38. Clarke, M. C., Koch, L. C. & Hill, E. J. (2004). The work-family interface: differentiating balance and fit. *Family and consumer sciences research journal*, 33(2), 121–140.
39. Clear, J. (2019). Atomske navade. Dob: Miš.
40. Collins, B. (2020, 21. januar). 5 Characteristics Of Successful, Productive Entrepreneurs. *Forbes*. Pridobljeno 9. april 2020 iz <https://www.forbes.com/sites/bryancollinseurope/2020/01/21/5-characteristics-of-successful-productive-entrepreneurs/>

41. Colzato, L. S., Ozturk, A. & Hommel, B. (2012). Meditate to create: the impact of focused-attention and open-monitoring training on convergent and divergent thinking. *Frontiers in psychology*, 3, 116.
42. Costill, A. (2019, 12. marec). 12 Reasons Why You Should Schedule Free Time (And What To Do With It). *Calendar*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.calendar.com/blog/12-reasons-why-you-should-schedule-free-time-and-what-to-do-with-it/>
43. Cousins, K. & Robey, D. (2015). Managing work-life boundaries with mobile technologies. *Information Technology & People*, 28(1), 34–71.
44. Cremades, A. (2019, 20. marec). 10 Proven Habits Of Successful Entrepreneurs. *Forbes*. Pridobljeno 9. april 2020 iz <https://www.forbes.com/sites/alejandrocremades/2019/03/20/10-proven-habits-of-successful-entrepreneurs/>
45. Danner, U. N., Vries, N. K. & Aarts, H. (2007). Habit formation and multiple means to goal attainment: Repeated retrieval of target means causes inhibited access to competitors. *Personal. Soc. Psychol. Bull.*, 33, 1367–1379.
46. Daw, N. D., Niv, Y. & Dayan, P. (2005). Uncertainty based competition between prefrontal and dorsolateral striatal systems for behavioral control. *Nature Neuroscience*, 8, 1704–1711.
47. Deaux, K. & Martin, D., (2003). Interpersonal networks and social categories: specifying levels of context in identity processes. *Social Psychology Quarterly*, 66, 101–117.
48. Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985). The general causality orientations scale: Self-determination in personality. *Journal of research in personality*, 19(2), 109–134.
49. de Ridder, D. T. D., Lensvelt-Mulders, G., Finkenauer, C., Stok, F. M. & Baumeister, R. F. (2012). Taking stock of selfcontrol: ameta-analysis of how trait self-control relates to a wide range of behaviors. *Personal. Soc. Psychol. Rev.*, 16, 76–99.
50. DeMers, J. (2016, 8. februar). 10 Bad Habits Preventing Your Business From Succeeding. *Entrepreneur*. Pridobljeno 9. April 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/270130>.
51. DeMers, J. (2017, 25. avgust). How the Culture of Overwork Is Damaging Your Productivity and Your Health. *Entrepreneur*. Pridobljeno 9. April 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/298956>.
52. DesMarais, C. (2018, 11. december). 33 Daily Habits Practiced by Successful Entrepreneurs and Executives. *Inc.* Pridobljeno 9. April 2020 iz <https://www.inc.com/christina-desmarais/33-daily-habits-practiced-by-successful-entrepreneurs-executives.html>
53. Desrochers, S. & Sargent, L. D. (2004). Boundary/Border theory and work-family Integration1. *Organization Management Journal*, 1(1), 40–48.
54. Desrochers, S., Sargent, L. D. & Hostetler, A. J. (2012). Boundary-spanning demands, personal mastery, and family satisfaction: Individual and crossover effects among dual-earner parents. *Marriage & Family Review*, 48(5), 443–464.
55. Eckhardt, J. T. & Shane, S. A. (2003). Opportunities and entrepreneurship. *Journal of management*, 29(3), 333–349.

56. Edelman, L. & Yli-Renko, H. (2010). The impact of environment and entrepreneurial perceptions on venture-creation efforts: Bridging the discovery and creation views of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 833–856.
57. Eikhof, D. R., Warhurst, C. & Haunschild, A. (2007). What work? What life? What balance? Critical reflections on the work-life balance debate. *Employee Relations*, 29(4), 325–333.
58. Evans, J. & Stanovich, K. E. (2013). Dual-process theories of higher cognition advancing the debate. *Perspect. Psychol. Sci.*, 8, 223–241.
59. Ezzedeen, S. R. & Zikic, J. (2017). Finding balance amid boundarylessness: An interpretive study of entrepreneurial work–life balance and boundary management. *Journal of Family Issues*, 38(11), 1546–1576.
60. Fairbrother, K., Cartner, B., Alley, J. R., Curry, C. D., Dickinson, D. L., Morris, D. M. & Collier, S. R. (2014). Effects of exercise timing on sleep architecture and nocturnal blood pressure in prehypertensives. *Vascular health and risk management*, 10, 691–698.
61. Fazio, R. H., Ledbetter, J. E. & Towles-Schwen, T. (2000). On the costs of accessible attitudes: Detecting that the attitude object has changed. *Journal of personality and social psychology*, 78(2), 197.
62. Gaglio, C. M. & Katz, J. A. (2001). The psychological basis of opportunity identification: Entrepreneurial alertness. *Small business economics*, 16(2), 95–111.
63. Galla, B. M. & Duckworth, A. L. (2015). More than resisting temptation: Beneficial habits mediate the relationship between self-control and positive life outcomes. *J. Personal. Soc. Psychol.*, 109, 508–525.
64. Gambles, R., Lewis, S. & Rapoport, R. (2006). The myth of work-life balance: The challenge of our time for men, women and societies. Hoboken: John Wiley & Sons.
65. Gardner, B. (2015). A review and analysis of the use of ‘habit’ in understanding, predicting and influencing health-related behaviour. *Health Psychology Review*, 9(3), 277–295.
66. Gardner, B. (2012). Habit as automaticity, not frequency. *The European Health Psychologist*, 14(2), 32–36.
67. Gardner, B., de Bruijn, G. J. & Lally, P. (2011). A systematic review and meta-analysis of applications of the Self-Report Habit Index to nutrition and physical activity behaviors. *Annals of Behavioral Medicine*, 42, 174–187.
68. Gardner, B., Lally, P. & Wardle, J. (2012). Making health habitual: the psychology of 'habit-formation' and general practice. *The British journal of general practice: the journal of the Royal College of General Practitioners*, 62(605), 664-666.
69. Gartner, W. B., & Carter, N. M. (2003). Entrepreneurial behavior and firm organizing processes. *Handbook of entrepreneurship research* (str. 195–221). Boston, MA: Springer.
70. Gillett, R. (2017, 15. marec). 18 things successful 20-somethings do in their spare time. *Business Insider* Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.businessinsider.com/what-successful-20-somethings-do-in-their-spare-time-2017-3>
71. Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C. & Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative science quarterly*, 750–783.

72. Glavin, P. & Schieman, S. (2012). Work–family role blurring and work–family conflict: The moderating influence of job resources and job demands. *Work and Occupations*, 39(1), 71–98.
73. Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54, 493–503.
74. Gollwitzer P. M. & Sheeran P. 2006. Implementation intentions and goal achievement: a meta-analysis of effects and processes. In *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69–119.
75. Graybiel, A. (2008). Habits, Rituals, and the Evaluative Brain. *Annual Review of Neuroscience*, 31, 359–387.
76. Graybiel, A. (1998). The basal ganglia and chunking of action repertoires. *Neurobiology of Learning and Memory*, 70, 119–136.
77. Graybiel, A. & Smith, K. (2014). Good Habits, Bad Habits. *Scientific American*, 310(6), 38–43.
78. Guest, D. E. (2002). Perspectives on the study of work-life balance. *Social Science Information*, 41(2), 255–279.
79. Gupta, P. & Cohen, N. J. (2002). Theoretical and computational analysis of skill learning, repetition priming, and procedural memory. *Psychological Review*, 109, 401–448.
80. Harrington, S. (2016, 29. september). Tips To Prevent Entrepreneur Burnout. *Forbes*. Pridobljeno 10. april 2020 iz <https://www.forbes.com/sites/samanthaharrington/2016/09/29/tips-to-prevent-entrepreneur-burnout/#49e7643b3863>.
81. Hayes II, J. (2018, 7. september). 4 Scientific Reasons Exercising Is an Entrepreneur's Biggest Competitive Advantage. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/318795>
82. Headd, B. (2003). Redefining business success: Distinguishing between closure and failure. *Small business economics*, 21(1), 51–61.
83. Hebb, D. O. (1949). *The organization of behavior: A neuropsychological theory*. Oxford, England: Wiley.
84. Heintzelman, S. J., & King, L. A. (2019). Routines and meaning in life. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 45(5), 688-699.
85. Heisz, J. J., Clark, I. B., Bonin, K., Paolucci, E. M., Michalski, B., Becker, S. & Fahnstock, M. (2017). The Effects of Physical Exercise and Cognitive Training on Memory and Neurotrophic Factors. *Journal of cognitive neuroscience*, 29(11), 1895–907.
86. Henrekson, M. & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small business economics*, 35(2), 227–244.
87. Hoang, H. & Gimeno, J. 2010. Becoming a founder: How founder role identity affects entrepreneurial transitions and persistence in founding. *Journal of Business Venturing*, 25: 41–53.
88. Hofmann, W., Baumeister, R.F., Forster, G. & Vohs, K.D. (2012). Everyday temptations: an experience sampling study of desire, conflict, and self-control. *J. Personal. Soc. Psychol.*, 102, 1318–1335.
89. Holland, P.C. (2004). Relations between Pavlovian-instrumental transfer and reinforcer devaluation. *J. Exp. Psychol.: Anim. Behav. Proc.*, 30, 104–117.

90. Hommel, B. (2009). Action control according to TEC (theory of event coding). *Psychol. Res.*, 73, 512–526.
91. Ibarra, H. (1999). Provisional selves. *Administrative Science Quarterly*, 44, 764–791.
92. Iuliano, A. (2016, 12 julij). How to Handle an Uncertain Future as an Entrepreneur. *Business 2 community*. Pridobljeno 9. september 2020 iz <https://www.business2community.com/strategy/handle-uncertain-future-entrepreneur-01593094>
93. Jager, W. (2003). Breaking ‘bad habits’: A dynamical perspective on habit formation and change. Human decision-making and environmental Perceptione Understanding and assisting human decision-making in real life settings. *Libor Amicorum for Charles Vlek*. Groningen: University of Groningen.
94. James. (1890). Principles of psychology, I, 104–127.
95. Jones, M. (2016, 6. Junij). Why Science Says Meditation Might Help You Save Your Business. *Inc*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.inc.com/matthew-jones/why-meditation-is-great-for-entrepreneurs-according-to-science.html>
96. Joy Stanborough, R. (2019, 15. Oktober). Benefits of Reading Books: How It Can Positively Affect Your Life. *Healthline*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.healthline.com/health/benefits-of-reading-books>
97. Kautonen, T., Van Gelderen, M. & Tornikoski, E. T. (2013). Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behaviour. *Applied economics*, 45(6), 697–707.
98. Kesting, S., & Harris, C. (2009). Providing a Theoretical Foundation for Work-Life Balance-Sen's Capability Approach. *New Zealand Journal of Employment Relations*, 34(1), 47.
99. Kirkley, W. W. (2016). Entrepreneurial behaviour: the role of values. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
100. Kreiner, G. E., Hollensbe, E. C. & Sheep, M. L. (2006). On the edge of identity: Boundary dynamics at the interface of individual and organizational identities. *Human Relations*, 59(10), 1315–1341.
101. Krueger Jr, N. F. (2007). What lies beneath? The experiential essence of entrepreneurial thinking. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(1), 123–138.
102. LaBar, K. S. & Phelps, E. A. (2005). Reinstatement of conditioned fear in humans is context-dependent and impaired in amnesia. *Behavioral Neuroscience*, 119, 677–686.
103. Lafuente, A. & Salas, V. (1989). Types of entrepreneurs and firms: the case of new Spanish firms. *Strategic Management Journal*, 10, 17–30.
104. Lally, P. & Gardner, B. (2013). Promoting habit formation. *Health Psychol. Rev.*, 7, 137–58.
105. Lally, P., van Jaarsveld, C. H. M., Potts, H. W. W. & Wardle, J. (2010). How are habits formed: Modelling habit formation in the real world. *European Journal of Social Psychology*, 40(6), 998–1009.
106. Lechat, T. & Torres, O. (2017). Stressors and satisfactors in entrepreneurial activity: an event-based, mixed methods study predicting small business owners' health. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 32(4), 537–569.
107. Leonard, M. (2019, 9. april). Why Every Successful Entrepreneur Has an Empowering Morning Routine. *Fearless motivation*. Pridobljeno 9. april 2020 iz

<https://www.fearlessmotivation.com/2019/04/09/successful-entrepreneur-morning-routine/>

108. Lewicki, P., Hill, T. & Bizot, E. (1988). Acquisition of procedural knowledge about a pattern of stimuli that cannot be articulated. *Cognitive Psychology*, 20, 24–37.
109. Maher, J. P. & Conroy, D. E. (2015). Habit strength moderates the effects of daily action planning prompts on physical activity but not sedentary behavior. *J. Sport Exerc. Psychol.*, 37, 97–107.
110. Majumder, D. (2017, 23. avgust). Why Entrepreneurs Should Always Express Gratitude. *Entrepreneur*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/299094>
111. Mallon, M. & Cohen, L. (2001). Time for a change? Women's accounts of the move from organizational careers to self-employment. *British Journal of Management*, 12, 217–230.
112. Markus, H. & Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, 41, 954–969.
113. McClelland, J. L., McNaughton, B. L. & O'Reilly, R. C. (1995). Why there are complementary learning systems in the hippocampus and neocortex: Insights from the successes and failures of connectionist models of learning and memory. *Psychological Review*, 102, 419–457.
114. McKelvie, A., Haynie, J. M. & Gustavsson, V. (2011). Unpacking the uncertainty construct: Implications for entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 273–292.
115. McMullen, J. S. & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management review*, 31(1), 132–152.
116. Milliken, F. J. (1987). Three types of perceived uncertainty about the environment: State, effect, and response uncertainty. *Academy of Management review*, 12(1), 133–143.
117. Mitzen, E. (2017, 21. marec). Here's How Much Time You Should Schedule to Chill Out Each Work Day. *Fortune*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://fortune.com/2017/03/20/free-time-entrepreneurs-startups/>
118. Morin, A. (2014, 23. november). 7 Scientifically Proven Benefits Of Gratitude That Will Motivate You To Give Thanks Year-Round. *Forbes*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.forbes.com/sites/amymorin/2014/11/23/7-scientifically-proven-benefits-of-gratitude-that-will-motivate-you-to-give-thanks-year-round/#737676c0183c>
119. Murnieks, C. Y., Mosakowski, E. & Cardon, M. S. (2014). Pathways of passion: Identity centrality, passion, and behavior among entrepreneurs. *Journal of Management*, 40(6), 1583–1606.
120. Myers, C. (2018, 21. marec). Why Entrepreneurs Need To Practice Gratitude Each And Every Day. *Forbes*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.forbes.com/sites/chrimyers/2018/03/21/why-entrepreneurs-need-to-practice-gratitude-each-and-every-day/#1485a37c1216>
121. Neal, D. T., Wood, W. & Drolet, A. (2013). How do people adhere to goals when willpower is low? The profits (and pitfalls) of strong habits. *J. Personal. Soc. Psychol.*, 104, 959–75.
122. Newlands, M. (2014, 31. oktober). 5 Entrepreneurial Bad Habits You Need to Break Pronto. *Inc*. Pridobljeno 9. april 2020 iz <https://www.inc.com/murray-newlands/5-entrepreneurial-bad-habits-you-need-to-break-pronto.html>

123. Nippert-Eng, C. E. (2008). *Home and work: Negotiating boundaries through everyday life*. University of Chicago Press.
124. Nunez, K. (2019, 10. julij). 13 Benefits of Working Out in the Morning. *Healthline*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.healthline.com/health/exercise-fitness/working-out-in-the-morning>
125. Oppezzo, M. & Schwartz, D. L. (2014). Give your ideas some legs: The positive effect of walking on creative thinking. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 40(4), 1142–1152.
126. Osoian, C., Lazar, L. & Ratiu, P. (2009). The benefits of implementing and supporting work-life balance policies in organizations. *Managerial Challenges of the Contemporary Society. Proceedings*, 333.
127. Paine, J. (2016, 5. december). 5 Billionaires Who Credit Their Success to Reading. *Inc*. Pridobljeno 24. junij 2021 iz <https://www.inc.com/james-paine/5-billionaires-who-credit-their-success-to-reading.html>
128. Parris, M. A., Vickers, M. H. & Wilkes, L. (2008). Caught in the middle: Organizational impediments to middle managers' work-life balance. *Employee responsibilities and rights journal*, 20(2), 101–117.
129. Patel, N. (2016, 18 februar). How The Best Entrepreneurs Stay Organized. *Forbes*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.forbes.com/sites/neilpatel/2016/02/18/how-the-best-entrepreneurs-stay-super-organized/#4fdeb7bb5008>
130. Patel, S. (2015, 26. maj). 12 Morning Routines That Top Entrepreneurs Execute Daily. *Inc*. Pridobljeno 9. april 2020 iz <https://www.inc.com/sujan-patel/12-morning-routines-that-top-entrepreneurs-execute-daily.html>
131. Patzelt, H. & Shepherd, D. A. (2011). Negative emotions of an entrepreneurial career: Selfemployment and regulatory coping behaviors. *Journal of Business Venturing*, 26(2), 226–238.
132. Peters, A., McEwen, B. S. & Friston, K. (2017). Uncertainty and stress: Why it causes diseases and how it is mastered by the brain. *Progress in neurobiology*, 156, 164–188.
133. Peterson, B. G. (2004). Day of Great Illumination: B. F. Skinner's Discovery of Shaping. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 82(3), 317–328.
134. Pinder, C. C. & Schroeder, K. G. (1987). Time to proficiency following job transfers. *Academy of Management Journal*, 30, 336–353.
135. Quinn, J. M., Pascoe, A., Wood, W. & Neal, D. T. (2010). Can't control yourself? Monitor those bad habits. *Personal. Soc. Psychol. Bull.*, 36, 499–511.
136. Rampton, J. (2019a, 8. marec). Entrepreneurs Are Scheduling Their Days Down to the Minute for Ultimate Success. *Entrepreneur*. Pridobljeno 9. april 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/329377>
137. Rampton, J. (2019b, 5. april). 9 Ways Entrepreneurs Organize and Manage Their Calendars Properly. *Entrepreneur*. Pridobljeno 9. april 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/331538>
138. Rathee, V. (2017, 8. maj). 10 Bad Habits Entrepreneurs Must Give Up To Be Successful. *Entrepreneur*. Pridobljeno 9. april 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/293946>

- 139.Rau, R., Hoffmann, K., Metz, U., Richter, P. G., Roesler, U. & Stephan, U. (2008). Gesundheitsrisiken bei Unternehmern. *Zeitschrift fuer Arbeits- und Organisationspsychologie*, 52(3), 115–125.
- 140.Rauch, A., Fink, M. & Hatak, I. (2018). Stress processes: An essential ingredient in the entrepreneurial process. *Academy of Management Perspectives*, 32(3), 340–357.
- 141.Rebar, A. L., Elavsky, S., Maher, J. P., Doerksen, S. E. & Conroy, D. E. (2014). Habits predict physical activity on days when intentions are weak. *J. Sport Exerc. Psychol.*, 36, 157–165.
- 142.Rice, A. (2016, 8. april). How Successful Entrepreneurs Spend Their Free Time. *Goals.com*. Pridobljeno 10. april 2020 iz <https://goals.com/how-successful-entrepreneurs-spend-their-free-time>
- 143.Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S. H. & Knafo, A. (2002). The Big Five personality factors and personal values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(6), 789–801.
- 144.Roth, C. (2014, 8. oktober). How Your Friends Influence Your Success. *Entrepreneur*. Pridobljeno 10. april 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/238057>
- 145.Rünger, D. & Wood, W. (2015). 3| Maintenance of Healthy Behaviors. *Behavioral Economics and Public Health*.
- 146.Ryan, R. M., Bernstein, J. H. & Brown, K. W. (2010). Weekends, work, and well-being: Psychological need satisfactions and day of the week effects on mood, vitality, and physical symptoms. *Journal of social and clinical psychology*, 29(1), 95–122.
- 147.Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2001). On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 141–166.
- 148.Ryff, C. D. (2017). Eudaimonic well-being, inequality, and health: Recent findings and future directions. *International Review of Economics*, 64(2), 159–178.
- 149.Sansone, R. A. & Sansone, L. A. (2010). Gratitude and well being: The benefits of appreciation. *Psychiatry (Edgmont)*, 7(11), 18.
- 150.Sato, K. (2014, 9. maj). Why the 5 People Around You Are Crucial to Your Success. *Entrepreneur*. Pridobljeno 10. april 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/233444>
- 151.Scalise, C. (2019, 29. maj). Why Guided Meditation is Essential For Every Entrepreneur. *Entrepreneur*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/article/334453>
- 152.Seger, C. A. & Spiering, B. J. (2011). A critical review of habit learning and the basal ganglia. *Front. Syst. Neurosci.*, 5, 1–9.
- 153.Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
- 154.Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization science*, 11(4), 448–469.
- 155.Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- 156.Shepherd, D. A. & Haynie, J. M. (2009). Family business, identity conflict, and an expedited entrepreneurial process: A process of resolving identity conflict. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33, 1245–1264.
- 157.Smith, K. S. & Graybiel, A. M. (2013). A dual operator view of habitual behavior reflecting cortical and striatal dynamics. *Neuron*, 79, 361–374.

158. Sniehotta, F. F. & Presseau, J. (2012) The habitual use of the Self-report Habit Index. *Annals of Behavioral Medicine*, 43, 139–140.
159. Southerton, D. (2012). Habits, routines and temporalities of consumption: From individual behaviours to the reproduction of everyday practices. *Time & Society*, 22(3), 335–355.
160. Sout, G. F. (1869). *Analytic Psychology*, London, I.
161. Squire, L. R., Knowlton, B. & Musen, G. (1993). The structure and organization of memory. *Annual Review of Psychology*, 44, 453–495.
162. Squire, L. R. & Zola-Morgan, S. (1991). The medial temporal lobe memory system. *Science*, 253, 1380–1386.
163. Stawarz, K., Cox, A.L. & Blandford, A. (2015). Beyond self-tracking and reminders: designing smartphone apps that support habit formation. *Proc. 33rd annu. ACM Conf. Hum. Factors Comput.*, 2653–2662.
164. Store, E. (2020, 15. maj). 4 Reasons Every Entrepreneur Should Be Reading More. *Entrepreneur*. Pridobljeno 20. Avgust 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/slideshow/350609>
165. Stephan, U. (2018). Entrepreneurs' mental health and well-being: A review and research agenda. *Academy of Management Perspectives*, 32(3), 290–322.
166. Stephan, U. & Roesler, U. (2010). Health of entrepreneurs versus employees in a national representative sample. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83(3), 717–738.
167. Shepherd, D. A., Wiklund, J. & Haynie, J. M. (2009). Moving forward: Balancing the financial and emotional costs of business failure. *Journal of Business Venturing*, 24(2), 134–148.
168. Stryker, S. (1968). Identity salience and role performance: The relevance of symbolic interaction theory for family research. *Journal of Marriage and the Family*, 30, 558–564.
169. Stryker, S. & Burke, P. J. (2000). The past, present, and future of an identity theory. *Social Psychology Quarterly*, 63, 284–297.
170. Stryker, S. & Serpe, R. T. (1982). Commitment, identity salience, and role behavior: Theory and research example. *Personality, roles and social behavior*, 199–218.
171. Sully. (1892). *Human mind. I and II*. New York.
172. Sun, C. (2017, 30. November). 14 of the Best Morning Routine Hacks Proven to Boost Productivity. *Entrepreneur*. Pridobljeno 9. april 2020 iz <https://www.entrepreneur.com/slideshow/305438>
173. Sundaramurthy, C. & Kreiner, G. E. (2008). Governing by managing identity boundaries: The case of family businesses. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(3), 415–436.
174. Tang, Y. Y., Ma, Y., Wang, J., Fan, Y., Feng, S. et al. (2007). Short-term meditation training improves attention and self-regulation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 104(43), 17152–17156.
175. Taris, T. W., Geurts, S. A. E., Schaufeli, W. B., Blonk, R. W. B. & Lagerveld, S. E. (2008). All day and all of the night: The relative contribution of two dimensions of workaholism to well-being in self-employed workers. *Work & Stress*, 22(2), 153–165.
176. Thøgersen, J. (2012). The importance of timing for breaking commuters' car driving habits. *Collegium*, 12, 130–140.

- 177.Thoits, P. A. & Virshup, L. K. (1997). Me's and we's. *Self and identity: Fundamental issues*, 106–133.
- 178.Thorndike, E. L. (1898). Animal intelligence: an experimental study of the associative processes in animals. *Psychol. Monogr. Gen. Appl.*, 2, 1–109.
- 179.Tobias, R. (2009). Changing behavior by memory aids: a social psychological model of prospective memory and habit development tested with dynamic field data. *Psychol. Rev.*, 116, 408–38.
- 180.Trefalt, Š. (2013). Between you and me: Setting work-nonwork boundaries in the context of workplace relationships. *Academy of Management Journal*, 56(6), 1802–1829.
- 181.Van Gelderen, M., Kautonen, T. & Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 655–673.
- 182.Van Praag, C. M. & Versloot, P. H. (2008). The Economic Benefits and Costs of Entrepreneurship: A Review of the Research. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(2), 65–154.
- 183.Van Proeyen, K., Szlufcik, K., Nielens, H., Pelgrim, K., Deldicque, L., Hesselink, M., Van Veldhoven, P. P. & Hespel, P. (2010). Training in the fasted state improves glucose tolerance during fat-rich diet. *The Journal of physiology*, 588(21), 4289–4302.
- 184.Verheul, I., Uhlaner, L. & Thurik, R. (2005). Business accomplishments, gender and entrepreneurial self-image. *Journal of Business Venturing*, 20, 483–518.
- 185.Verplanken, B., Walker, I., Davis, A. & Jurasek, M. (2008). Context change and travel mode choice: combining the habit discontinuity and self-activation hypotheses. *J. Environ. Psychol.*, 28, 121–27.
- 186.Vesala, H. & Tuomivaara, S. (2015). Slowing work down by teleworking periodically in rural settings? *Personnel Review*, 44(4), 511–528.
- 187.Wach, D., Stephan, U. & Gorgievski, M. (2016). More than money: Developing an integrative multi-factorial measure of entrepreneurial success. *International Small Business Journal*, 34(8), 1098–1121.
- 188.Wagner, N. F. & Northoff, G. (2014). Habits: bridging the gap between personhood and personal identity. *Frontiers in Human Neuroscience*, 8, 330.
- 189.Walker, I., Thomas, G. O. & Verplanken, B. (2015). Old habits die hard: travel habit formation and decay during an office relocation. *Environ. Behav.* 47(10), 1089–1106.
- 190.Warhurst, C., Eikhof, D. R. & Haunschild, A. (2008). Out of balance or just out of bounds? Analysing the relationship between work and life. In *Work Less, Live More? Critical Analyses of the Work-Life Boundary*.
- 191.Webb, T. L. & Sheeran, P. (2006). Does changing behavioral intentions engender behavior change? A meta-analysis of the experimental evidence. *Psychological bulletin*, 132(2), 249.
- 192.Wendner, R. (2003). Do habits raise consumption growth?. *Research in Economics*, 57, 151–163.
- 193.West, M.A., Nicholson, N. & Rees, A. (1987). Transitions into newly created jobs. *Journal of Occupational Psychology*, 60, 97–113.
- 194.Wheeler M. J., Green D. J., Ellis K.A. et al. (2020). Distinct effects of acute exercise and breaks in sitting on working memory and executive function in older adults: a three-arm,

- randomised cross-over trial to evaluate the effects of exercise with and without breaks in sitting on cognition. *British Journal of Sports Medicine*, 54, 776–781.
195. Whillans, A. V., Weidman, A. C. & Dunn, E. W. (2016). Valuing time over money is associated with greater happiness. *Social Psychological and Personality Science*, 7(3), 213–222.
196. Wincent, J., Örtqvist, D. & Drnovsek, M. (2008). The entrepreneur's role stressors and proclivity for a venture withdrawal. *Scandinavian Journal of Management*, 24, 232–246.
197. Wise, A. (2019, 5. September). 8 Science-Backed Reasons to Read a (Real) Book. *Real Simple*. Pridobljeno 20. avgust 2020 iz <https://www.realsimple.com/health/preventative-health/benefits-of-reading-real-books>
198. Wise, R. A. (2004). Dopamine, learning and motivation. *Nat. Rev. Neurosci.*, 5, 483–94.
199. Wood, W., Labrecque, J. S., Lin, P. Y. & Rüniger, D. (2014). Habits in dual process models. *Dual process theories of the social mind*, 371–385.
200. Wood, W. & Neal, D. T. (2007). A New Look at Habits and the Habit–Goal Interface. *Psychological Review*, 114(4), 843–863.
201. Wood, W. & Neal, D. T. (2016). Healthy through habit: Interventions for initiating & maintaining health behavior change. *Behavioral Science & Policy*, 2(1), 71–83.
202. Wood, W., Neal, D. & Quinn, J. M. (2006). Habit – A Repeat Performance. *Current Directions in Psychological Science*, 15(4), 198–202.
203. Wood, W., Quinn, J. M. & Kashy, D.A. (2002). Habits in Everyday Life: Thought, Emotion, and Action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1282–1297.
204. Wood, W. & Rüniger, D. (2016). Psychology of habit. *Annual Review of Psychology*, 67, 289–314.
205. Wood, W., Tam, L. & Witt, M.G. (2005). Changing circumstances, disrupting habits. *J. Personal. Soc. Psychol.*, 88, 918–33.
206. Zbierowski, P. (2014). Well-being of entrepreneurs – International comparison based on GEM data. *Journal of Positive Management*, 5(4), 89–100.