

'Ik ga lekker voor mezelf beginnen' – bijna iedereen heeft het wel eens gedacht. Toch gaat nog geen derde van de aspirant-ondernemers tot actie over. Hebt u de juiste instelling voor een eigen bedrijf?

Bent u een ondernemer?

Denkt u erover om voor uzelf te beginnen? U bent niet de enige. Jaarlijks overwegen zo'n 240.000 mensen de stap naar ondernemerschap. Toch zetten maar 70.000 starters daadwerkelijk de grote stap. Waar zit 'm dat in? Zijn er misschien speciale eigenschappen, persoonlijkheidskenmerken die het verschil tussen droom en daad maken? En hoe weet je eigenlijk of ondernemerschap bij je past?

'Het perfecte psychologische profiel van dé ondernemer bestaat niet,' zegt econoom Martijn Driessen, die aan de Rijksuniversiteit Groningen promoveerde op zijn onderzoek naar persoonlijkheidskenmerken van ondernemers. Driessen ontwikkelde een speciale persoonlijkheidstest, die inmiddels is ingevuld door maar liefst 35.000 ondernemers in spe (zie psychologiemagazine.nl). Wat blijkt uit al die psychologische profielen? Ondernemers zijn er – net als mensen in loondienst – in alle kleuren en smaken, en ze kunnen op verschillende manieren succesvol zijn. Bovendien ben je juist als ondernemer vrij om je businessplan aan te passen aan je persoonlijke talenten en zwakke punten, zegt Driessen. 'Wie erg onzeker is, kan ondernemerschap als part-timer uitproberen. Wie geen ideeënmens is, maar wel ondernemerszin voelt, kan een bedrijf overnemen of ergens partner worden.'

Psycholoog en econoom Marco van Gelderen meent zelfs dat voor het ondernemerschap feitelijk *gedrag* veel belangrijker is dan iemands persoonlijkheid. Van Gelderen is verbonden aan Massey University in Auckland en doet al jaren onderzoek naar persoonlijkheid en ondernemerschap. 'Het gaat vooral om het *doen*,' vindt Van Gelderen. 'Ondernemerschap is daarom ook typisch iets wat je al doende leert.'

Toch zijn er eigenschappen die elke starter goed van pas komen. De volgende vragen helpen u in te schatten of u geschikt bent voor een eigen bedrijf.

Hoe gaat u om met risico's?

a. Ik kies graag de veilige weg

b. Wie niet waagt, die niet wint

Een ondernemer werkt voor eigen rekening en eigen risico. Vooral het laatste schrikt een hoop mensen af. Niet alleen zijn ze bang voor financiële problemen, ook zien ze allerlei andere beren op de weg. Geen handige eigenschap voor een starter. 'Risico is een kwestie van perceptie,' weet Martijn Driessen. 'Als starter moet je geloven in je kans van slagen.'

Uit verschillende onderzoeken blijkt dat ondernemers gemiddeld iets meer risicogeneigd zijn dan niet-ondernemers. Maar zelf zien veel mensen met een eigen bedrijf dit anders. Marco van Gelderen: 'Als je minder risico's ziet dan een ander, of beter: als je denkt te weten hoe je die risico's kunt afdekken, dan ben je eerder geneigd de sprong naar ondernemerschap te wagen.'

Volgens de Amerikaanse onderzoekers Leslie Palich en Ray Bagby, beiden hoogleraar ondernemerschap in Texas, zit het geheim vooral in denkwijze en aanpak. Een ondernemend type zoekt informatie om risico's in kaart te brengen, vraagt makkelijk advies en weegt voordelen af tegen mogelijke nadelen. Kortom, een ondernemer pakt het gevaar bij de horens en stoeit er mee.

Hoe prestatiegericht bent u?

a. Ik vind een prettige werksfeer het belangrijkste

b. Ik streef naar het beste resultaat

Zit u vaak te bedenken hoe dingen beter kunnen? Zo ja, dan bezit u een van de kenmerken van de 'prestatiegedreven persoonlijkheid' zoals de Amerikaanse psycholoog David McClelland die al in de jaren zestig heeft beschreven. Een ondernemer kan natuurlijk wel wat prestatiedrang en competitiviteit gebruiken. Uit het motivatieonderzoek van McClelland komen nog andere handige eigenschappen, zoals het stellen van weliswaar hoge, maar bereikbare doelen. Wie graag verder wil in zijn of haar vak en een goed marktidee probeert te verzilveren, vraagt anderen om opbouwende kritiek. Aardig gevonden worden is dan van minder belang.

Hetzelfde geldt voor succes. Het gaat prestatie-

Ondernemende types zijn niet bang en vragen makkelijk advies

gedreven mensen in eerste instantie om de persoonlijke uitdaging: zal het lukken om dit project op eigen kracht van de grond te krijgen? Samen met risicobereidheid is prestatiedrang dan ook de belangrijkste eigenschap voor starters.

Bent u een dromer of een doener?

a. Ik kan lastige beslissingen lang uitstellen

b. Ik ga graag meteen aan de slag

De telefoon gaat om tien uur 's ochtends. 'Hallo, ben je al wakker?' klinkt het voorzichtig. Echt waar, u kunt op die vraag wachten wanneer u net voor uzelf bent begonnen en een eerste telefoontje krijgt van een oud-collega of familielid in loondienst. Wat ze vergeten, is dat een mens voor zichzelf de allerstrengste baas kan zijn. Veel ondernemers moeten juist hun best doen om zich niet over de kop te werken. Met de discipline zit het dus meestal wel goed, zeker als ze een gat in de markt gevonden hebben of hun eigen droombedrijf begonnen zijn.

Ook uit de bevindingen van Van Gelderen blijkt dat ondernemers vaak een pro-actieve opstelling hebben. Ze nemen initiatief, zijn creatief en herkennen kansen, en ze laten zich niet tegenhouden door obstakels. 'Dromers die doen', zo noemt Driessen starters daarom wel eens. Met een moordidee maar zonder daadkracht kun je maar beter in loondienst blijven. Een optie voor een typisch ideeënmens is om het idee te verkopen of samen te werken met een typische doener.

Wat bepaalt uw levensloop?

a. Of iets lukt of niet, hangt vooral af van de omstandigheden

b. Of iets lukt of niet, hangt vooral af van je eigen inzet

Uit het niets een onderneming opzetten vraagt natuurlijk enig vertrouwen in eigen kunnen. Mensen met het gevoel dat ze zelf invloed uitoefenen op de uitkomst van hun bezigheden, beschikken over wat psychologen noemen een sterke interne *locus of control*. Wie successen en mislukkingen eerder toeschrijft aan anderen (een nare collega), aan de situatie (de maatschappij deugt niet) of aan domme pech, heeft een sterke externe *locus of control*.

Ondernemers zoeken de verantwoordelijkheid vooral bij zichzelf, zo blijkt uit onderzoek van Van Gelderen. De gedachte dat alles wat er gebeurt te danken is aan eigen inzet, stimuleert



een houding van aanpakken en doorzetten. Optimisme en zelfvertrouwen zijn dus eigenschappen om te koesteren. Maar er zijn ook mogelijke nadelen, ontdekte psycholoog en econoom Frédéric Delmar, tegenwoordig als hoogleraar verbonden aan de Franse *business school* EM Lyon. Een té sterke interne *locus of control* kan leiden tot risicovolle zelfoverschatting of juist het tegenovergestelde: verlammeende faalangst.

Hoe autonoom bent u?

a. Ik krijg graag bevestiging van anderen

b. Ik ben graag onafhankelijk

Wie graag mijmert over een leven als ondernemer, denkt vooral aan een vrij bestaan en gevoel van onafhankelijkheid: eindelijk naar eigen inzicht uw vak uitoefenen en zorgen voor persoonlijke groei. Uit psychologisch onderzoek van onder meer TNO Arbeid blijkt dat autonomie in het werk leidt tot grote tevredenheid, zowel bij ondernemers als bij werknemers. Zelfstandigheid kan wonderen doen voor motivatie, voldoening en iemands zelfbeeld. Maar het pakt niet voor iedereen goed uit. Voor mensen met behoefte aan zekerheid en voorspelbaarheid in werk en inkomen, betekent een grote mate van autonomie juist het tegenovergestelde. Zij zijn misschien beter af in loondienst.

Aan de andere kant van het spectrum staan de individualisten *pur sang*, die niet tegen een baas kunnen en een hekel hebben aan regeltjes die ze niet zelf bepalen. Wat tegen ze kan werken als ze voor zichzelf beginnen, is dat ze vaak moeite hebben met hulp vragen en adviezen ter harte nemen. De autonomie van een ondernemer hoeft overigens niet te betekenen dat hij of zij niet met een team werkt: het gaat erom wie de spelregels bepaalt. ■

Met een moordidee maar zonder daadkracht kun je beter in loondienst blijven

PSYCHOLOGIEMAGAZINE.NL

Wat voor type ondernemer bent u? Doe de sneltest van Martijn Driessen op de site. Of volg de link naar de complete versie, voor een uitgebreide sterkte-zwakteanalyse.