

Žene preuzetnici

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 15 | Nivo: Fabus

ŽENE PREDUZETNICI

U ovom radu se preuzetništvo shvata kao aktivnost kombinovanja resursa i preuzimanja rizika u komercijalizaciji ideja. Kako tu aktivnost mogu obavljati i žene, i muškarci, govori se o ženama preuzetnicima i muškarcima preuzetnicima. I žene preuzetnici, i muškarci preuzetnici imaju „dualnu karijeru“: žene imaju poslovnu i „porodičnu karijeru“, a muškarci poslovnu i „karijeru udobnog života“.

U savremenoj literaturi, sa pojmom „fanki“ preuzetnika, govori se o tri karijere i žena, i muškaraca preuzetnika. Uspeh preuzetnika se meri stepenom izbalansiranosti između poslovne karijere, „porodične karijere“ i „karijere udobnog života“, a za balansiranje se koriste kontradiktorne strategije: muškarci preuzetnici, uglavnom, koriste strategije segmentacije i fokusiranja, a žene preuzetnici koriste strategije integracije i prilagođavanja (segmentacija vs. integracija, fokusiranje vs. prilagođavanje). Tek na određenom stepenu razvoja biznisa se mogu izbalansirati sve tri karijere, a balansiranje je najlakše u bračnim partnerstvima, pogotovo u „fanki“ bračnim partnerstvima.

Ključne reči: preuzetnik, „fanki preuzetnik“, preuzetničke strategije, konflikti između poslovne i porodične karijere, „dualna karijera“, tipovi žena preuzetnika, stil rada preuzetnika, lične karakteristike preuzetnika.

Uvod

Ako se pod preuzetništvom u najširem smislu reči podrazumeva preuzimanje rizika da se komercijalizuje nova ideja preko proizvodnje i prodaje proizvoda/usluga kroz osnivanje sopstvene firme, preuzetnik je svaki ko ispunjava te uslove. Ovakva opšta definicija preuzetništva se dalje razrađuje: ko može biti preuzetnik i koji su kvaliteti uspešnog preuzetnika. Rasprave po pitanju ko može biti preuzetnik uključuju i rasprave koje karakteristike imaju žene preuzetnici?

Tradicionalna teorija preuzetništva ističe „dualnu karijeru“ žene kao ograničenje koje umanjuje šansu ženama da budu uspešni preuzetnici, odnosno „karijera majke“ i karijera žene uspešnog preuzetnika su nespojive. Pošto u praksi ima uspešnih žena, onda se preprička za žene postavlja u obliku „staklenog plafona“. „Stakleni plafon“ je granica do koje žene uopšte, a pogotovo žene majke, mogu razvijati svoju poslovnu karijeru. Ovaj „plafon“ je oduvek postojao, samo u različitim oblicima: najpre u obliku patrijarhata, kada postoji shvatanje da je žena potičnjeno ljudsko biće u porodici, jer sve odluke donosi muškarac; zatim, preko podele zanimanja na „muška“ i „ženska“; preko podele poslova na „ženske“ (izvršne) i „muške“ (menadžerske); preko podele poslova na dobro plaćene („muške“ poslove) i slabije plaćene („ženske“ poslove); preko nižih (za žene) i viših primanja (za muškarce) za iste poslovne rezultate i sl.

S obzirom da žene u praksi sve više probijaju ove „plafone“, mnoge velike kompanije, na različite načine, pomažu ženama koje su u njima zaposlene da lakše savladaju „dualnu karijeru“: preko fleksibilnog radnog vremena, agregiranog radnog vremena, alociranog radnog vremena, obavljanja rada kod kuće i sl. Ipak, istraživanja pokazuju da je veliki broj žena motivisan da postanu preuzetnici baš zbog želje da same sebi stvore uslove za uspešno obavljanje obe karijere („karijere majke“ i poslovne karijere). Pri tome koriste različite strategije, 1. Pa se, shodno tome, formiraju različiti tipovi žena preuzetnika.

Međutim, savremena teorija preuzetništva uspešnim preuzetnikom smatra onog preuzetnika koji uspeva da izbalansira tri karijere: poslovnu karijeru, „porodičnu karijeru“ i „karijeru konformnog života“, a stepen uspešnosti se meri stepenom izbalansiranosti. Ženi preuzetniku je, zbog njenih bioloških karakteristika, opet teže da postigne optimalan balans. U ovom radu se obrađuje tipologija žena preuzetnika prema stilu rada i prema personalnim karakteristikama, kao i neke strategije za postizanje ravnoteže između tri navedene karijere.

----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU. -----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com