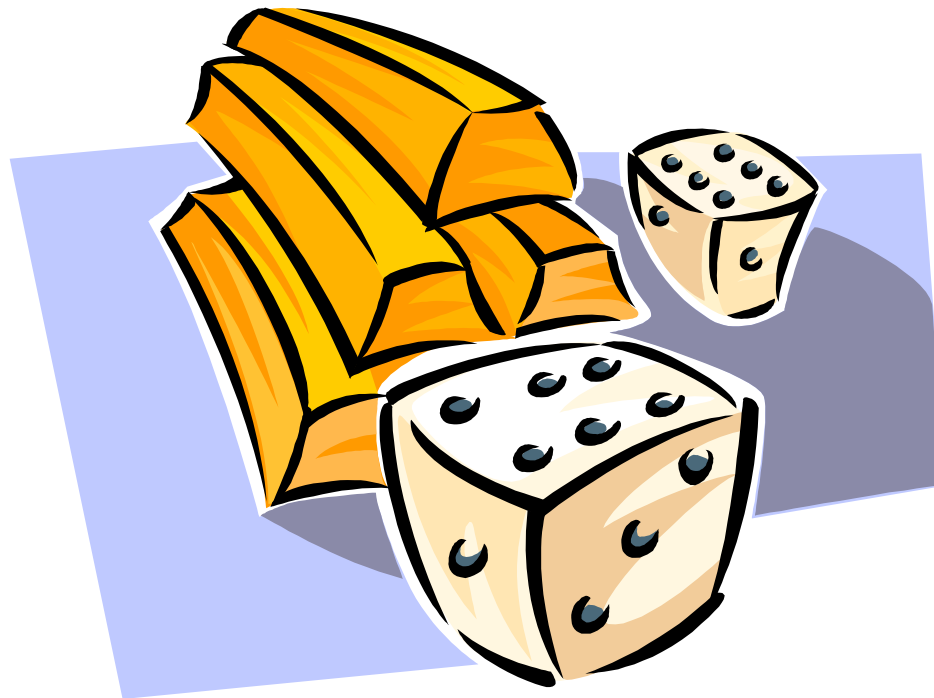




Entreprenöriellt beslutsfattande:

Individer, uppgifter och tankesätt





Vad studien handlar om

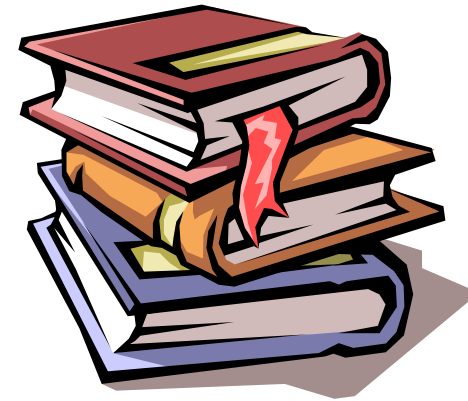
*De enskilda entreprenörernas
beslutsfattande, beroende
på deras expertisnivå och
uppgiftens kognitiva
karaktär.*





Vad studien INTE handlar om

Ekonomiska teorier om
beslutsfattande



Rationella (analytiska)
beslutsfattande teorier inom
psykologi
t.ex. den förväntade nyttoteorin



Referensramen

- Psykologi:
 - Kognitiv psykologi
 - Naturalistisk beslutsfattande
 - *Cognitive continuum* teori
 - *Correspondence accuracy* princip (CAP)
- Entreprenörskapsteori
 - Den entreprenöriella uppgiften
 - Sätt att identifiera möjligheter





- Kognitiv psykologi:
 - Beslutsfattande är något man kan lära sig;
 - Erfarna vs. oerfarna beslutsfattare (experter vs noviser)
- Naturalistiskt beslutsfattande
 - I vardagen fattas beslut oftast under osäkerhet och är beroende av situationens karaktär
- *Cognitive continuum* teori and *Correspondence accuracy* princip:
 - Det finns inga bra eller dåliga beslut; antingen stämmer de med situationens karaktär (adekvata) eller inte (icke adekvata).



- **Entreprenörskapsteori:**
 - Den entreprenöriella uppgiften: **att identifiera, bedöma och exploatera möjligheter** = leverera (nya) varor och tjänster på ett nytt och mer lönsamt sätt.
 - Identifiera möjligheter:
 - Opportunity recognition ("Känna igen m". = nästan säkerhet)
 - Opportunity discovery ("Upptäcka m." = medelstor osäkerhet)
 - Opportunity creation ("Skapa m." = "genuin" osäkerhet)



Att identifiera möjligheter

	<i>Opportunity creation</i> Skapa	<i>Opportunity discovery</i> Upptäcka	<i>Opportunity recognition</i> Känna igen
Osäkerhetsgrad (Knight)	Högst ("genuin"); Utfall/sannolikhet okänd	Medelhög; utfall existerar; sannolikhet blir känd under tiden	Låg; utfall/ sannolikhet är kända
Kognitiva processer (Hammond et al.)	Intuition	Quasi-rationella bedömningar; "tumregler"	Analys



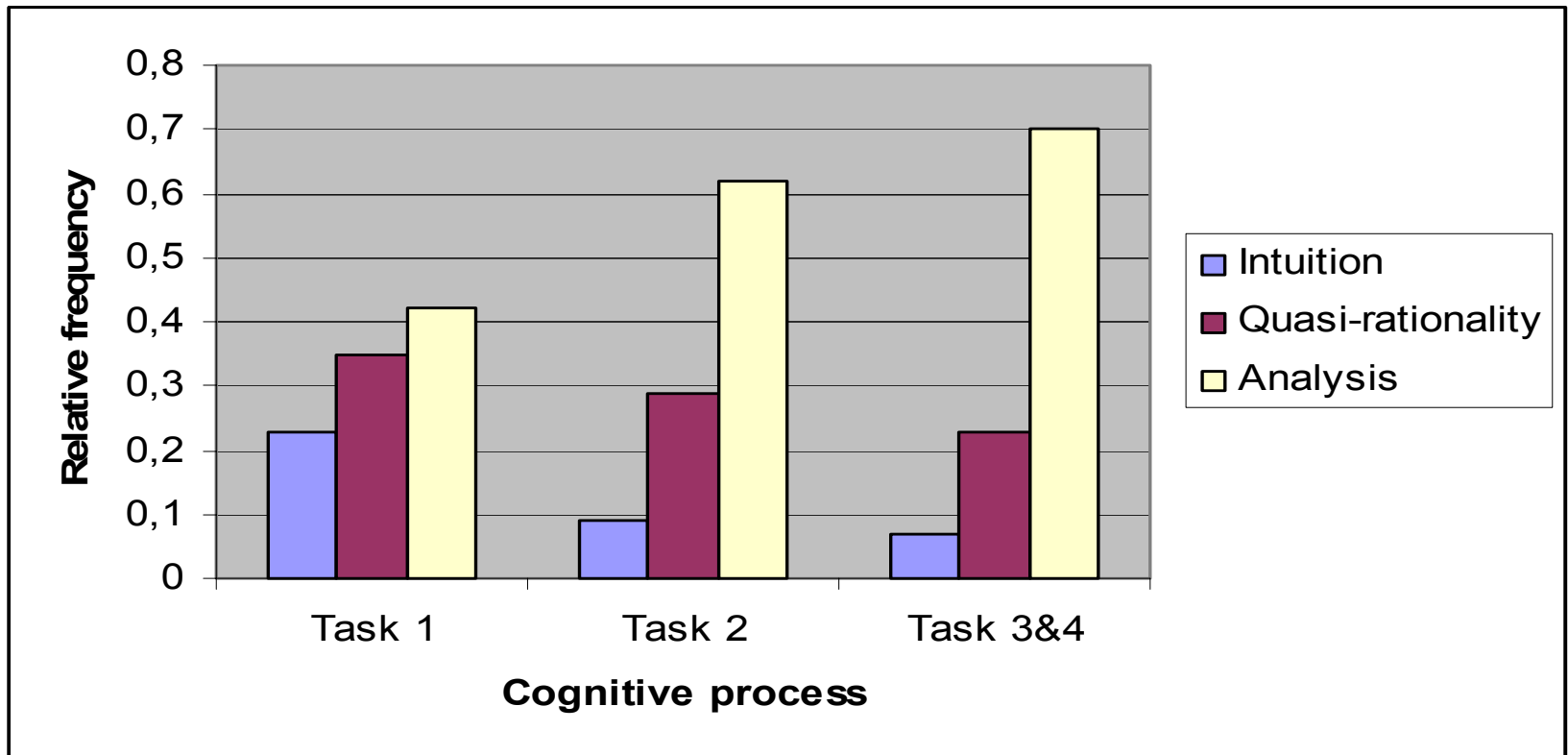
Metod:

- Återskapa uppgiften = experiment/
simulering
 - experiment med 2x3 blandade
grupper
- Urval = experter och noviser
 - 30 experter och 25 noviser
- Följa beslutsprocesser = verbala
protokoll
- Analysera data = Kvalitativ (verbala
protokoll) & Kvantitativ (SPSS
compare means + t-test + ANOVA;
icke-parametriska test)



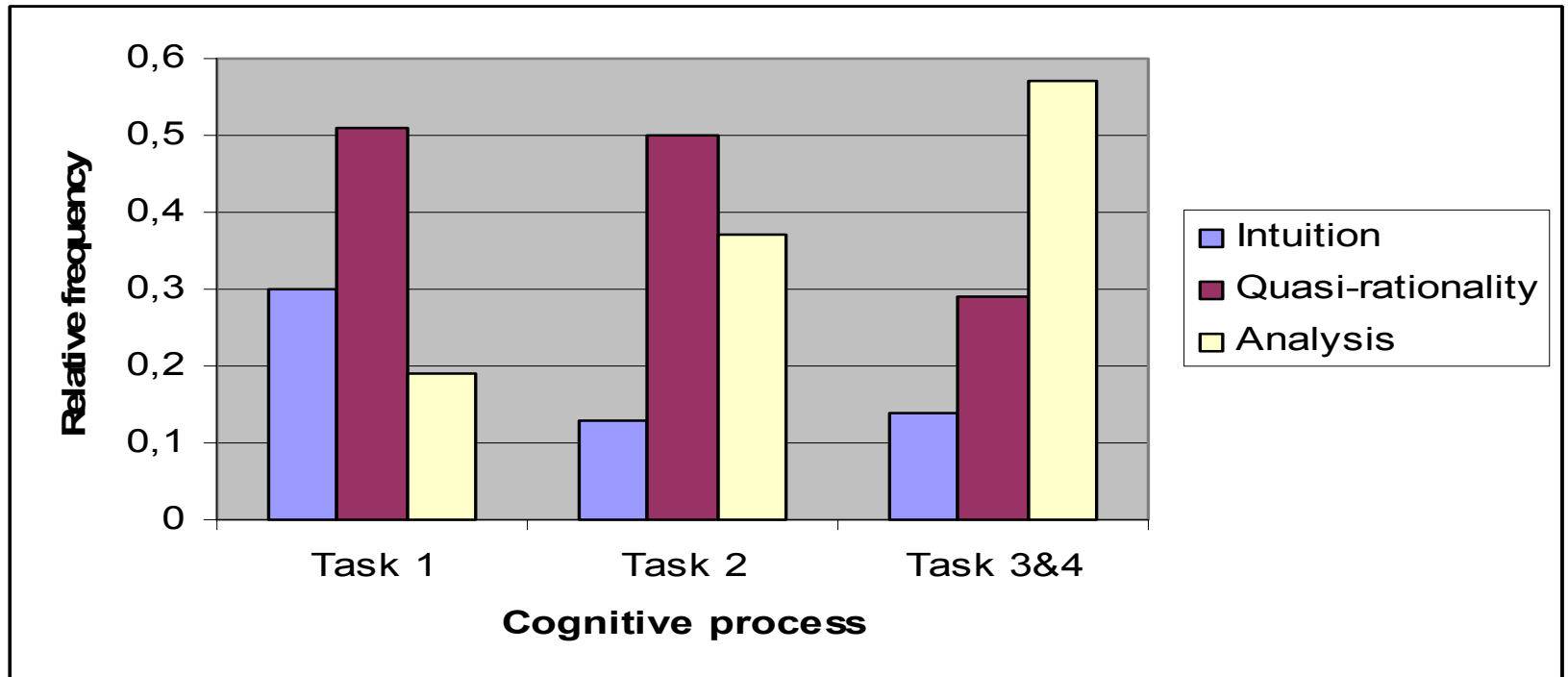


Novisernas beslutssätt



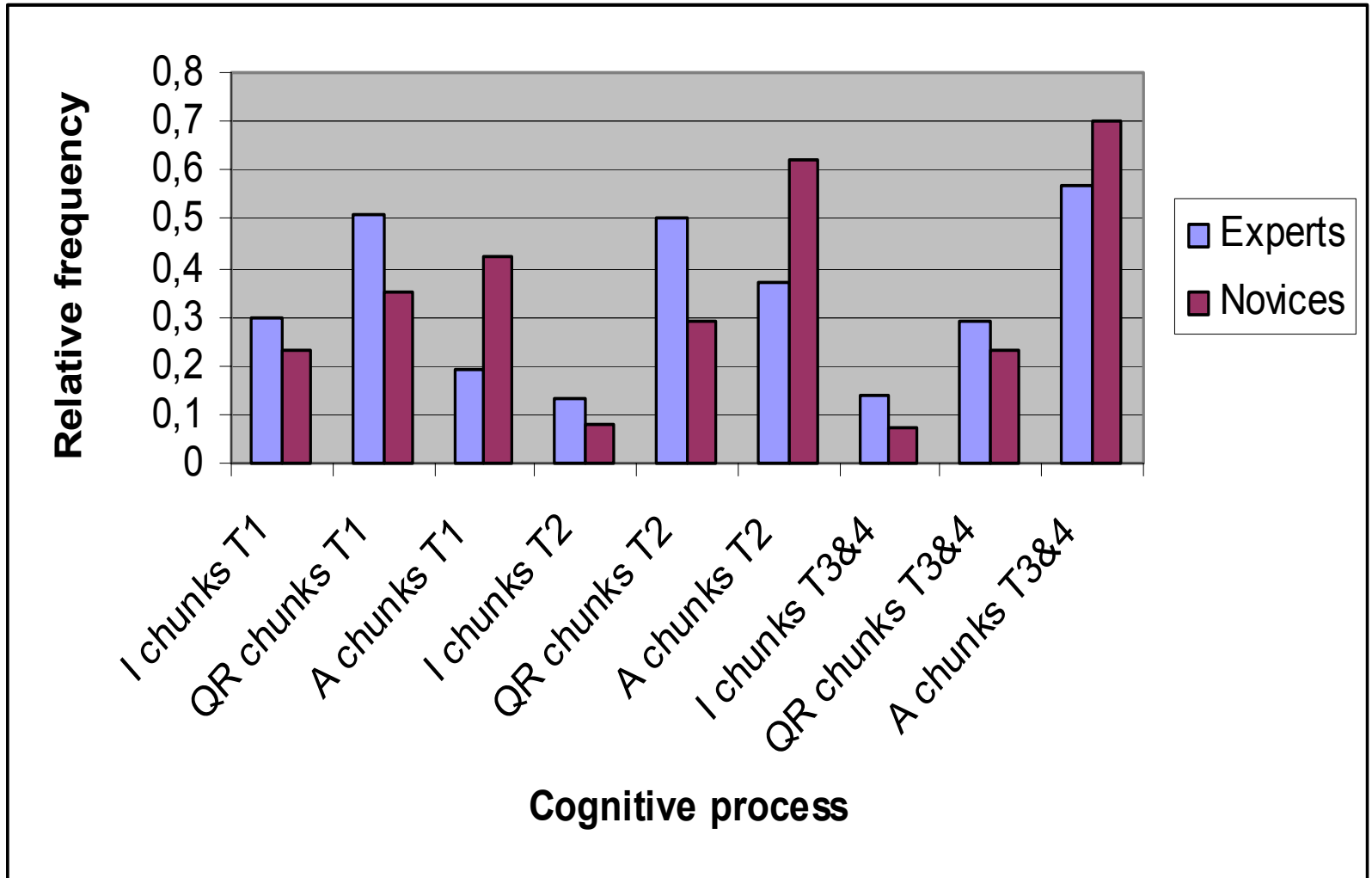


Experternas beslutssätt





Expertes vs. Noviser





Resultat

Hypothesis	Support
<i>H 1a: Novice entrepreneurs use analytical decision-making regardless of the nature of the task.</i>	Yes
<i>H 1b (rival): Novice entrepreneurs use quasi-rational decision-making (heuristics) regardless of the nature of the task.</i>	No
<i>H 1c: Cognitive processes of novice entrepreneurs do not vary significantly depending on the nature of the task.</i>	No
<i>H 2: Expert entrepreneurs' dominant cognitive processes vary significantly depending on the nature of the entrepreneurial task:</i>	Yes
<i>H 2a: intuition is dominant in highly uncertain (intuition-inducing) tasks;</i>	Yes (marginally)
<i>H 2b: quasi-rationality is dominant in moderately to highly uncertain (quasi-rationality-inducing) tasks;</i>	Yes (marginally)
<i>H 2c: analysis is dominant in low uncertainty (analysis-inducing) tasks.</i>	Yes
<i>H 3a: In intuition-inducing tasks experts will use intuition to a greater extent than novices;</i>	Yes (marginally)
<i>H 3b: In intuition-inducing tasks novices will use analysis to a greater extent than experts.</i>	Yes
<i>H4: In quasi-rationality-inducing tasks experts will use quasi-rationality to a greater extent than novices.</i>	Yes
<i>H5: In analysis-inducing tasks there is no statistically significant difference in the use of analysis between experts and novices.</i>	Yes



Slutsatser



- Experter har förmåga att känna igen uppgitens karaktär och välja ett passande beslutssätt.
 - **Experters flexibla beteende är en *utvecklad* förmåga.**
- Experters och novisers beslutsfattande är olika: experters beteende är flexibelt; noviser tenderar att vara överanalytiska.
- Experters beteende stämmer med teorin; novisers stämmer inte.



...Och mer...

- Noviser:
 - Studenter inom företagsekonomi:
 - Tenderar att vara överanalytiska mer än andra noviser
 - Ingenjörstudenter
 - Andra
- } Tenderar att använda icke-analytiska beslutssätt



Att identifiera möjligheter

- Noviser: ingen skillnad i beslutsprocesser beroende på om de kan eller ej identifiera möjligheter
- Experter:
 - Att skapa och känna igen möjligheter (hög resp. låg osäkerhet)
 - Avståndstagande: intuition
 - Att identifiera: analys
 - Att upptäcka möjligheter (medelhög osäkerhet)
 - Inget tydligt mönster