

Met passie ondernemen

Als we denken aan ondernemerschap dan denken we aan mensen met een hele grote 'drive' en passie. Mannen en vrouwen die bevlogen zijn en enthousiast vertellen over hun bedrijf. Maar wat vinden deze mensen nu zelf dat passie is... ?

In een onderzoek onder 129 ondernemers komt naar voren dat passie voor hen vooral te maken heeft met drijfveren, bezieling en toewijding en veel minder met bijvoorbeeld verlangen of de tijd verliezen als men leuke dingen doet. Niet verbazingwekkend als we kijken naar hoe we passie zien binnen ondernemerschap. Het is als een bron van energie die maakt dat we de dingen doen die we doen.

Als ondernemers wordt gevraagd om diverse stellingen in te vullen over passie dan zijn er twee stellingen die veruit de hoogste scores behalen en dus het meest herkend worden door de ondernemers (zie grafiek). De eerste gaat over de eigen verantwoordelijkheid ten aanzien van werkdoelen. Je legt zelf de lat op een bepaalde hoogte en je bent als ondernemer ook zelf verantwoordelijk over het bereiken er van. Vaak horen we echter ondernemers verwijzen naar de economische situatie en naar de markt. Maar feit blijft dat je natuurlijk zelf verantwoordelijk bent voor het reilen en zeilen van je bedrijf. In de waardering van deze stelling zien we vrouwelijke ondernemers (61% in het onderzoek) wat hoger scoren dan hun mannelijke collega's.

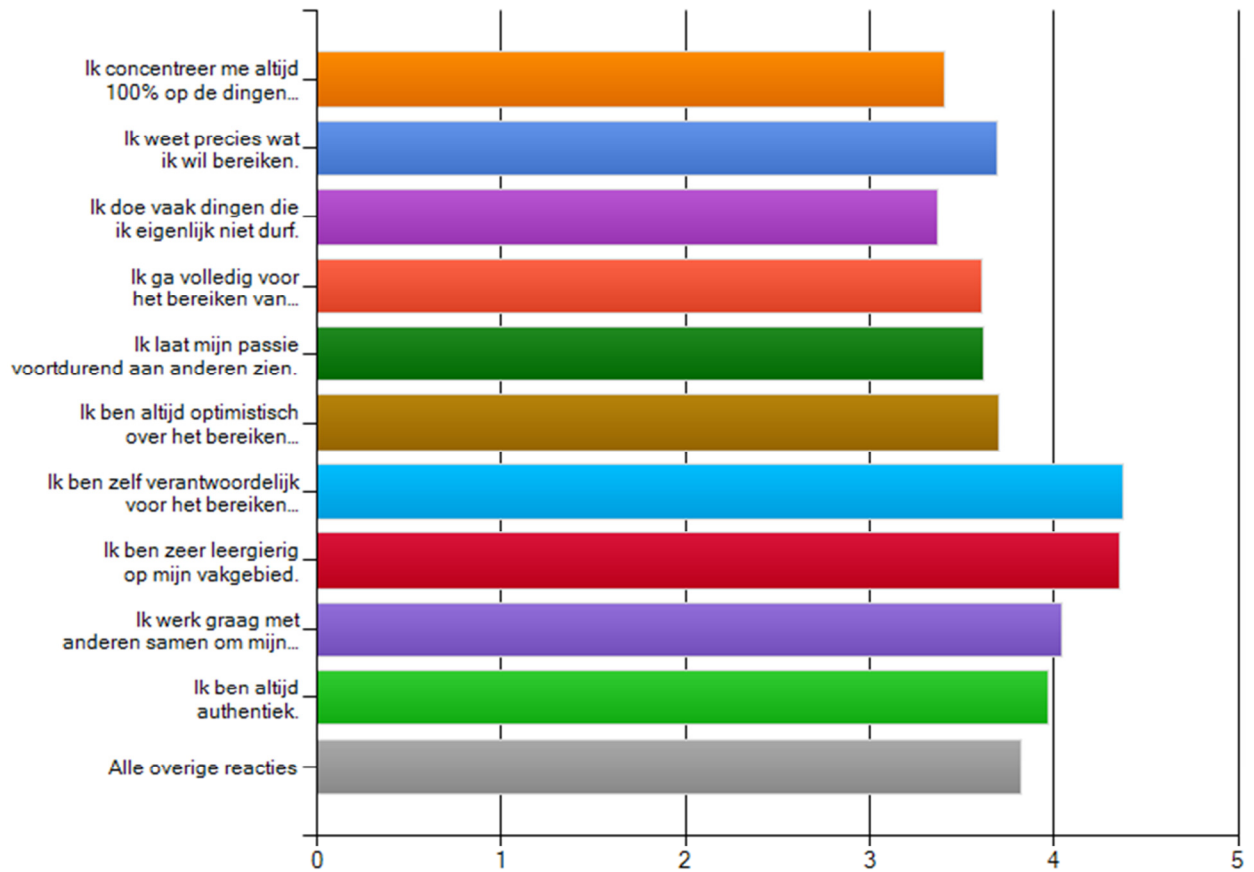
De tweede stelling die hoog scoort is leergierig zijn op je vakgebied. Een ondernemer is nieuwsgierig en zal zich ook continu moeten professionaliseren. De markt om je heen verandert continu en ook je concurrenten zitten niet stil. Op deze stelling scoren vrouwelijke ondernemers beduidend hoger dan hun mannelijke collega's en dat ligt volledig in de lijn van een onlangs verschenen rapport van professor Chris Bart en Gregory McQueen in 'Business Governance and Ethics' (2013) dat leergierigheid aantoont bij vrouwelijke leidinggevenden.

Opvallende uitkomst was dat het met de Nederlandse durf minder is gesteld. Op de stelling 'ik doe vaak dingen die ik eigenlijk niet durf' wordt de laagste score behaald. Daarbij aangetekend dat vrouwelijke ondernemers deze beduidend hoger waarderen. We kunnen dus stellen dat zij meer hun grenzen verleggen.

Ondernemers in Nederland weten dus redelijk goed wat ze willen bereiken, vinden zich authentiek en zijn bovenal leergierig, maar ze zijn niet de grootste grensverleggers zoals we ze in de media nog graag typeren.

*Als jullie op dit thema verder willen worden geïnspireerd dan kan ik het boek *Passievitaliteit* van Lorraine Vesterink van harte aanbevelen!*

Hieronder volgen 11 stellingen. U kunt aangeven in hoeverre u het daarmee eens bent.



Grafiek

Stellingen