

Usporedba kompetencija kvalitetnih sportaša i uspješnih poslovnih ljudi

Krumpič, Josipa

Undergraduate thesis / Završni rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Polytechnic of Međimurje in Čakovec / Međimursko veleučilište u Čakovcu**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:110:990725>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-05**



Repository / Repozitorij:

[Polytechnic of Međimurje in Čakovec Repository -
Polytechnic of Međimurje Undergraduate and
Graduate Theses Repository](#)



MEĐIMURSKO VELEUČILIŠTE U ČAKOVCU
STRUČNI STUDIJ MENADŽMENT TURIZMA I SPORTA

Josipa Krumpič

**USPOREDBA KOMPETENCIJA KVALITETNIH
SPORTAŠA I USPJEŠNIH POSLOVNIH LJUDI**

ZAVRŠNI RAD

Čakovec, rujan 2022.

MEĐIMURSKO VELEUČILIŠTE U ČAKOVCU
STRUČNI STUDIJ MENADŽMENT TURIZMA I SPORTA

Josipa Krumpič

**USPOREDBA KOMPETENCIJA KVALITETNIH
SPORTAŠA I USPJEŠNIH POSLOVNIH LJUDI
COMPETENCIES OF QUALITY ATHLETES AND
SUCCESSFUL BUSINESS PEOPLE COMPARED**

ZAVRŠNI RAD

Mentor:

Tomislav Hublin, mag. cin.

Čakovec, rujan 2022.

MEĐIMURSKO VELEUČILIŠTE U ČAKOVCU
ODBOR ZA ZAVRŠNI RAD

Čakovec, 27. siječnja 2020.

ZAVRŠNI ZADATAK br. 2019-MTS-I-52

Pristupnik: **Josipa Krumpič (0313020657)**
Studij: izvanredni preddiplomski stručni studij Menadžment turizma i sporta
Smjer: Menadžment sporta

Zadatak: **Usporedba kompetencija kvalitetnih sportaša i uspješnih poslovnih ljudi**

Opis zadatka:

Cilj ovog rada je utvrditi postoji li korelacija između kompetencija koje su sportaši razvili kroz sportski i mentalni trening te uspješnih poslovnih ljudi. Usporedba će se provesti na temelju rezultata upitnika kojima će se utvrditi razvijaju li sportaši tijekom svoje karijere kompetencije koje im mogu pomoći i u razvoju poslovne karijere

Rok za predaju rada: 20. rujna 2020.

Mentor:



Tomislav Hublin, v. pred.

Predsjednik povjerenstva za
završni ispit:

SAŽETAK

U ovom radu sagledat ćemo kompetencije između sportaša i poduzetnika. Sam cilj ovog istraživanja je utvrditi postoji li utvrđena korelacija između dviju navedenih skupina. Uspoređivat će se kompetencije koje su sportaši razvili kroz svoj sportski i mentalni trening i uspjeh poslovnih ljudi. Za pridobivanje rezultata upotrijebiti ćemo anketu te će se rezultati uspoređivati razvijaju li sportaši tijekom svoje karijere kompetencije koje im mogu pomoći i u razvoju poslovne karijere. Rad će se također velikim dijelom bazirati na mentalnom treningu i njegovom utjecaju na sportaše, a samim time i na poduzetnike te koje su njegove pogodnosti za poboljšanje performansa.

U radu će biti definirani pojmovi kompetencije, sportske industrije, poduzetnika i mentalni trening. Nadalje, bit će prikazani detaljni rezultati dobivenih istraživanja i tabela kompetencija koje su potrebne za uspjeh kako sportaša tako i poduzetnika te će se tako moći zaključiti što ih to sve povezuje.

Ključne riječi: *kompetencija, sportaš, poduzetnik, mentalni trening, usporedba, karakteristike, sportska industrija, poduzetništvo, uspjeh.*

Sadržaj

SAŽETAK	4
1. Uvod	6
2. Definiranje kompetencija za rad	7
3. Teorijski pregled pojmova sport i poduzetništvo	7
4. Globalizacija sporta.....	9
4.1. Sportska industrija	9
4.2. Karakteristike uspješnih sportaša.....	11
5. Poslovni uspjeh	12
5.1. Tipovi poduzetnika	13
5.2. Karakteristike uspješnih poduzetnika	14
6. Mentalni trening	15
7. Usporedba kompetencija sportaša i poslovnih ljudi.....	17
7.1. Metodologija istraživanja.....	17
7.2. Rezultati dobiveni istraživanjima	18
8. Zaključak.....	37
LITERATURA	39
Popis grafova	41
Popis tablica.....	42

1. Uvod

Kompetencije imaju veliku ulogu u uspjehu pojedinca te postoji više različitih načina kako prikazati kompetencije koje pojedina osoba stekne u životu. Kompetencija se može prikazivati kroz znanje i primjenu tih istih znanja. Analizirat će se anketa provedena između poduzetnika i sportaša i doći do zanimljivih rezultata. Rad će se fokusirati i na primjenu mentalnog treninga te kakve on pogodnosti nudi za osobu koja ga koristi. Za potrebe pridobivanja podataka, a u svrhu izrade ovog rada, upotrijebljen je Google alat za administraciju anketa. Prikazani grafovi u radu također su pridobiveni navedenim programom. Navedeni program je odabran zbog svoje jednostavnosti i preglednosti, ali i zbog mogućnosti koje pruža. Izrađena anketa bila je isporučena izabranim poduzetnicima i sportašima iz raznih područja. Svi ispitanici odabrani su radi svog znanja ili iskustva kojeg su skupili. Ispitanici odabrani za anketu utjecaja različitih karakteristika zaposlenika na uspješnost u poduzetništvu osobe su koje se kreću u poslovnim vodama poput računovođe, voditelja ureda, organizatori događaja, direktora i slično. Ispitanici odabrani za anketu utjecaja različitih karakteristika na uspješnost sportaša osobe su koje se aktivno bave sportom poput profesionalnih rukometaša, trenera odbojke, fitness trenera i sl. Cilj ovog rada je prikazati koliko su zapravo vrhunski sportaši i uspješni poduzetnici slični te trebaju li iste vještine i znanja kako bi uspjeli u životu.

2. Definiranje kompetencija za rad

Glavni problem definicije kompetencije je što nema jedinstvene definicije već je svaki autor definira prema vlastitoj slici o tome što one jesu, kako ih mjere i što obuhvaćaju. Predstaviti ću tri definicije. Green kaže: „Individualne kompetencije su mjerljive radne navike i osobne vještine koje se koriste za postizanje radnih ciljeva” (Green, 1999). Druga definicija kompetenciju definira kao „temeljnu karakteristiku osobe koja rezultira u učinkovitom i/ili superiornom obavljanju posla...može biti osobina, motiv, vještina, aspekt slike o sebi ili socijalne uloge, ili korpus znanja koju ona ili on koristi” (Kurtz i Bartram, 2002). Treća pak je definicija usmjerena na kompetencije za posao: „Kompetencija za posao je skup ponašanja, znanja, procesa mišljenja i/ili stavova za koje je vjerojatno da se reflektiraju u obavljanju posla koje doseže definirane elementarne, bazične i visoke razine standarda” (Warr i Conner, 1992). Riječ kompetencija dolazi od latinske riječi *competere* koja znači dolikovati, težiti na što. Uzimajući u obzir kompetentnost kao značajnu karakteristiku vezano uz kvalitetu i sustav kvalitetnog upravljanja, može se definirati na dvije razine. Jedna razina vezana je uz kompetentnost pojedinca (zaposlenika), dok je druga vezana uz kompetentnost organizacije kao logičan odgovor na zahtjeve okruženja koji su složeni i traže integriranost kompetentnosti zaposlenika i sposobnosti organizacije (tehnička, tehnološka i organizacijska) za pravodobnu i adekvatnu reakciju na utjecaj dinamičkog okruženja (Buntak i suradnici, 2011).

3. Teorijski pregled pojmova sport i poduzetništvo

Povijest sporta seže najmanje 3000 godina unatrag. U početku su sportovi često uključivali pripremu za rat ili obuku za lovce, što objašnjava zašto je toliko ranih igara uključivalo bacanje koplja, kolaca i kamenja te boks jedan na jedan. S prvim Olimpijskim igrama 776. pr. Kr., koje su uključivale događaje kao što su pješačke utrke i utrke dvokolica, hrvanje, skakanje te bacanje diska i koplja, stari su Grci svijetu predstavili formalne sportove. „Sport je aktivnost u slobodno vrijeme, čija je dominantna fizičko jačanje kroz igru i rad istovremeno, a odvija se kroz natjecanja, obuhvaćena je pravilima i specifičnim institucijama s mogućnošću preobrazbe u profesionalnu aktivnost.“

(Magnane, 1964). Uz pomno praćenje, analiziranje i tumačenje s pogledom svojstvenim vjeri i stručnošću društvenih i humanističkih znanosti, sport zahtijeva i odvažno sučeljavanje, kako bi mogao sve više postizati svoje autentične ciljeve pomoći i poticaja integralnoga rasta osoba i promicanja društva. Upravo takav pristup sportskoj stvarnosti omogućuje vrednovanje sposobnosti modeliranja stilova života, odgovor na nove raširene potrebe, procjenu utjecaja na osobno i kolektivno ponašanje, razlučivanje vrijednoga od nevrijednoga. U suvremenom društvu sport postaje predmetom interesa raznih profila znanstvenika. Sport je „jedna od temeljnih društvenih institucija“, neodvojiv od „strukture društva i institucija obitelji, gospodarstva, medija, politike, obrazovanja i religije“, kao i sastavni dio svakodnevnoga života ljudi širom svijeta (Perasović i Bartoluci, 2008). Isto tako, sport je institucionalizirana natjecateljska aktivnost jer se temelji na standardiziranim, unaprijed određenim pravilima, a uključuje snažno tjelesno naprezanje ili upotrebu relativno kompleksnih tjelesnih vještina u kojem je sudjelovanje motivirano kombinacijom osobnog zadovoljstva i vanjskih nagrada (Coakley, 2007). „Ako je lišen te socijalizacijske dimenzije, sport postaje fizička ekshibicija radi zarade i samodopadnog protagonizma ili pak puka sirova tehnika. Profesionalno bavljenje sportom može biti spektakl i zabaviti gledateljstvo, ali riskira da izgubi svoju sportsku dušu ako mu nedostaje mreža osobnih odnosa ljubavi i solidarnosti, što je oznaka svake uspjele ljudske djelatnosti“ (Marijanović, 1993). Može se zaključiti da sport uključuje mnoge znanstvene discipline s kojima je interdisciplinarno povezan, ali se jasno povezuje i obuhvaća poslovnu djelatnost. U tom smislu sport obuhvaća osim aktivnosti i poslovno poduzetništvo, profitno i neprofitno, usmjereno na rekreaciju, kineziterapiju, natjecateljske sportove, znanost, edukaciju i na slobodno vrijeme.

Pojam poduzetništva prvi put se pojavio u 12. stoljeću i dolazi od francuske riječi *entrepreneur*, što prevedeno znači učiniti nešto, poduzeti, ali u općem smislu, odnosno ne usko povezano uz ekonomiju. „Poduzetništvo je spremnost pojedinca ili više partnera da uz određeno ulaganje kapitala i preuzimanje rizika uđe u poslovni pothvat s ciljem stvaranja profita“ (Perčin 2011). Poduzetnikom se smatra „osoba koja posluje na vlastiti rizik, raspolaže sredstvima potrebnim za određenu gospodarsku djelatnost i samostalno donosi odluke koje se odnose na tu djelatnost, organizira i kombinira proizvodne činitelje, koordinira njihovo djelovanje, nadzire, rukovodi i upravlja cjelokupnim radom i poslovanjem“ (Škrtić, 2006). Poduzeće je stoga samostalna gospodarska, tehnička i

društvena cjelina u vlasništvu određenih subjekata, koja proizvodi dobra ili usluge za potrebe tržišta, koristeći se odgovarajućim resursima i snoseći poslovni rizik, radi ostvarivanja dobiti i drugih ekonomskih i društvenih ciljeva (Škrtić, 2006).

4. Globalizacija sporta

Rast globalizacije i liberalizacije uzrokovao je potrebu za poticanjem novih, produktivnijih aktivnosti, odnosno, javlja se potreba za proizvodnjom dobara i usluga sposobnih da izdrže konkurenciju i opstanu na tržištu. Izravna povezanost globalizacije i inozemnih ulaganja odnosi se posebice na zemlje u razvoju koje nastoje stvoriti povoljnije uvjete poslovanja koji bi trebali biti atraktivni i poticajni za inozemne izravne ulagače. Pri tome je od iznimne važnosti uloga nacionalnih vlada i pravilan odabir učinkovite strategije privlačenja inozemnih izravnih ulaganja. Razvoj suvremenog otvorenog procesa reprodukcije stvorio je ogroman broj novih potreba proizvodnje i potrošnje i nametnuo svim nacionalnim, otvorenim gospodarstvima borbu za proizvodnju i promet onih roba i usluga koje su potrebne za podmirenje novonastalih potreba pored već postojećih standardnih potreba. U toj borbi sam razvoj proizvodnih snaga vezan je za raspoloživi iznos akumuliranog kapitala i novostvorenog kapitala koji se stvara realizacijom novostvorenih vrijednosti na tržištu. Međunarodno povezivanje pored razmjene dobara i usluga podrazumijeva i međunarodna kretanja faktora proizvodnje. Kretanja faktora proizvodnje obuhvaćaju migraciju radnika, transfere kapitala posredovanjem međunarodnog zaduživanja i pozajmljivanja te međunarodne veze koje se odnose na stvaranje multinacionalnih tvrtki (Krugman i Obstfeld, 2009).

4.1. Sportska industrija

Sportska industrija je tržište na kojem se oblik sporta, fitnessa, rekreacije ili slobodnog vremena nudi u obliku robe, usluge, namještenja ili ideje. Sportska industrija je takav segment društva i gospodarstva koji svojim indeksom industrijskog rasta pokazuje da raste brže i više od mnogih drugih indeksa i pokazatelja drugih industrija. Na taj način sport kao grana proizvodnje ostvaruje određen i nezanemariv utjecaj na neku nacionalnu ekonomiju, i s pravom nosi epitet „sportska industrija“. Pojedini autori, koristeći se pojmom sportske industrije, sport definiraju kao „ukupnu industriju aktivnog životnog

stila“ (Brooks, 1994). Sportska industrija je zamjetno sve većim dijelom prisutna u međunarodnoj razmjeni roba, usluga, znanja, ideja, sportaša itd. Kakve sve poslovne aktivnosti obuhvaća sportska industrija moguće je sagledati jedino kroz sustavno svrstavanje tih svih djelatnosti, izvedeno po određenom logičkom ključu. Zbog različitog definiranja strukture sportske industrije dolazi i do različitih procjena o veličini iste. Sportska industrija svojom strukturom može varirati u različitim oblicima i modelima. Ta struktura ne varira samo zbog različitih pristupa i različitog shvaćanja što je to sportska industrija, već i zbog dinamičnosti sportske industrije koja se očituje u o vremenskoj dimenziji, o prostornoj dimenziji, o razvojnoj dimenziji te ekonomskoj dimenziji. Strukturiranost sportske industrije implicira primjenu objektivnih i subjektivnih faktora. Realnost poslovnih događaja na nacionalnom tržištu, realnost poslovnih događaja na stranim tržištima tj. globalnom tržištu, različiti pristupi definiranju strukture sportske industrije kod različitih autora i istraživača te trendovi koji vladaju razvojnim pravcima i kretanjem u vremenu i prostoru sportske industrije, predstavljaju objektivne faktore koji utječu na strukturu sportske industrije. S druge strane, subjektivne faktore čine: želja za uređenim sportskim tržištem u Hrvatskoj i svim atributima koje ono (tržište) nosi i nemogućnost pravodobnog praćenja suvremenih trendova koji se očituju kroz ponudu i potražnju sportskih proizvoda i usluga. Sagledavajući sve objektivne i subjektivne faktore koji utječu na odabir strukture sportske industrije, moguće je strukturirati sportsku industriju kroz četiri sastavnice (Novak, 2006):

- 1) Sport kao medij i suvremeno sredstvo tržišne komunikacije — uključeni i faktori financijskih odnosa sporta i drugih medija.
- 2) Poduzetništvo u sportu — manifestira se na primarnoj, sekundarnoj i tercijarnoj razini.
- 3) Sport kao poduzetnička djelatnost — uključuje područje natjecateljskih sportova, sportsko-rekreacijskih aktivnosti, znanosti i edukacije u sportu, kineziterapije i sporta invalida, ostale poslovne sportske djelatnosti, prateće djelatnosti sporta, ulaganja u sportsku djelatnost, proizvodnu djelatnost u sportu, te određena „nesvrstana“ područja sporta.
- 4) Sportski menadžment — obuhvaća sportski menadžment tvrtki i agencija, poslovne usluge poduzećima, poslovne usluge sportašima i *team building* (proces uspostavljanja i razvoja većeg osjećaja za suradnju i međusobno povjerenje).

4.2. Karakteristike uspješnih sportaša

Kvalitetni vrhunski sportaši pokazuju jedinstvene osobine i snažne karakteristike vrijedne divljenja koje im pomažu da uspiju u svom sportu. Iako su većinom urođene, sportaši razvijaju ove osobine iz različitih iskustava i prilika. Posjeduju osobine koje im mogu pomoći da postanu vođe na terenu i izvan njega. Treneri mogu pomoći sportašima da koriste sport kao odskočnu dasku za razvoj ovih univerzalnih osobina na način koji može dovesti do životnog uspjeha. Slijedi dvanaest karakteristika, zajedno s informacijama o tome kako se mogu iskoristiti i izvan sportske karijere. Samopouzdanje je urođeno najboljim sportašima i oni istinski vjeruju da će pobijediti. Također imaju samopouzdanja da se nose sa svim neočekivanim situacijama koje se mogu pojaviti i da govore u svoje ime ili u ime suigrača kada je to prikladno. Vrhunski sportaši su motivirani sa željom da budu bolji od protivnika i čak bolji od svog osobnog rekorda. Bit će strpljivi i ustrajni u radu na svojim vještinama i fokusiranju na svoje ciljeve. Vrhunski sportaši su također vrlo samodisciplinirani. Znaju da uspjeh ne dolazi preko noći. Imaju dovoljno samodiscipline za ranojutarnje treninge, žrtvovanje društvenih aktivnosti u zamjenu za više vježbe i snagu kroz bolove u mišićima i iscrpljenost. Oni također prakticiraju samodisciplinu kada je u pitanju njihova prehrana, pazeći da opskrbljuju svoje tijelo samo korisnim hranjivim tvarima. Sportaš koji nema optimističan stav vjerojatno neće u potpunosti briljirati jer ne očekuje pobjedu. Uspješan sportaš mora vjerovati da će pobijediti i ostati pozitivan čak i kada se suočava s teškoćama. Prihvaćanje kritike je također potrebno jer se sportaš može poboljšati samo ako je voljan prihvatiti konstruktivnu kritiku. Uspješni sportaši shvaćaju da je važno ostati podložan treniranju, prihvaćajući svoje pogreške i učeći na njima. Sportaš će također biti otvoreni za savjete ili savjete suigrača i prihvaćanje poziva službenih osoba. Vrhunski sportaši su vrlo staloženi pod stresom. Sportaši se rutinski suočavaju s bezbrojnim izvorima stresa. Od pritiska da se postigne dobar rezultat tijekom natjecanja ili treninga do stresa uzrokovanog gubitkom utakmice, ozljedom ili mukom da se ovlada vještinom, stres je svakodnevni dio života sportaša. Vrhunski sportaš može nastupati pa čak i napredovati pod stresom i pritiskom da ipak dođe do pobjede. Fokus također igra veliku ulogu u napretku. Snažan sportaš mora se moći usredotočiti na svoje ciljeve i širu sliku, što im pomaže da ostanu posvećeni svom treningu. Također se moraju moći usredotočiti na trenutak u kojem se

natječu i isključiti sve što se događa na tribinama s gledateljima ili što bi se moglo dogoditi u njihovim osobnim životima izvan njihovog sporta. Gubici su stvarnost sportaša, samim time otpornost igra veliku ulogu. Neuspjesi će se dogoditi, a sportaš ne može biti uspješan ako nije otporan. Čak i nakon poraza, uspješni sportaši ostaju pozitivni i koriste to iskustvo kao priliku za učenje i napredovanje. Uspješni sportaši uživaju u pobjedama i imaju veliki natjecateljski duh te će vjerojatno biti konkurentni i u područjima izvan svog sporta. Sportaši koji ne preuzimaju uloge kapetana ili sukapetana obično će imati neke osobine vodstva. Često je potrebno donositi brze odluke u žaru natjecanja, a sportaš s vještinama vođenja bit će bolje pripremljen za preuzimanje inicijative za njihovo donošenje. Veliki sportaši ostaju skromni i ponizni. Kada pogriješe, oni to priznaju i prihvaćaju radije nego da se opravdavaju. S druge strane, kada je tim skromnog sportaša uspješan, oni ne preuzimaju sve zasluge. Vrhunski sportaši odaju priznanje svojim suigračima i trenerskom osoblju kada su uspješni. Zatim slijedi strast kao najveća karakteristika sportaša. Vjerojatnije je da će sportaš koji je strastven prema svom sportu biti uspješan. Oni će jesti, spavati i disati za svoj sport te će uvijek nastojati briljirati.

5. Poslovni uspjeh

Kako bi se uopće dotakli ideje kapitalnog ulaganja i rizika pokretanja vlastitog poslovnog pothvata, poduzetnici trebaju biti svjesni određenih obilježja istoga. Neki faktori uspjeha su originalna poslovna ideja, motivacija, znanja i vještine, izvrsno poznavanje tržišta roba i usluga, izrada poslovnoga plana i u konačnici sposobnost preuzimanja rizika i odgovornosti. U poduzetništvu postoje prednosti i mane pokretanja posla, pri čemu se prednostima smatraju preuzimanje kontrole nad vlastitom sudbinom, mogućnost mijenjanja i stvaranja novih vrijednosti gdje želja za uspjehom motivira i pokreće pojedinca na provedbu aktivnosti i dodatan angažman, poticanje kreativnoga stvaralaštva, ostvarivanje profita, priznatiji društveni status, itd. Nedostacima se smatraju nesigurnost dohotka, rizik gubitka uloženoga kapitala, psihološki stres te fizički napor, razna obeshrabrenja poput administrativnih prepreka, manjak interesa okoline i nedostatka vlastitih resursa, odgovornost za postignute rezultate, itd. Proces osnivanja poduzeća poznat je kao poduzetništvo. Poduzetnik je pojedinac koji stvara novi posao, snosi većinu

rizika i uživa većinu nagrada. Poduzetništvo koje se pokaže uspješnim u preuzimanju rizika stvaranja *startupa* nagrađeno je profitom, slavom i prilikama za kontinuirani rast. Poduzetništvo koje ne uspije rezultira gubicima i manjom zastupljenošću na tržištima.

5.1. Tipovi poduzetnika

Na poduzetnika se obično gleda kao na inovatora, izvor novih ideja, dobara, usluga i poslovnih postupaka. Poduzetnici igraju ključnu ulogu u svakom gospodarstvu, koristeći vještine i inicijativu potrebne za predviđanje potreba i iznošenje dobrih novih ideja na tržište. Prva podjela poduzetnika i prof. dr. sc. Sikavice je prema njihovom pojavnom obliku kroz faze razvoja tj. životni ciklus poduzeća. Svaka od tih faza zahtijeva i neke specifične sposobnosti na temelju kojih se javljaju specifične vrste poduzetnika. U prvoj podjeli poduzetnici se dijele na:

- a) pionir
- b) maher
- c) strateg
- d) trener.

A u drugoj podjeli dijele se na intrapoduzetnike.

Pioniri su osnivači malog poduzeća. Javljaju se u fazi izgradnje poduzeća. Oni su puni energije, ideja i odlučnosti. U pravilu su osobe jakog karaktera i ako su zaokupljeni nekom idejom, nastoje je pod svaku cijenu i ostvariti.

Maheri su snažne, autoritativne i ambiciozne osobe koje se javljaju u fazi rasta poduzeća. Oni su vrlo dobro organizirani i uspješno vode svoje poduzeće k uspjehu. Slabosti su im nedostatak vizije, ideja i inovacija.

Stratezi su mislioci, vrlo su angažirani i željni uspjeha u fazi diferencijacije proizvoda. Svjesni su složenosti posla kojeg obavljaju pa se usredotočuju na strateško odlučivanje. Svjestan je da ne može sam kontrolirati cijelo poduzeće pa je sklon davanju većih sloboda u odlučivanju te decentralizaciji poduzeća na organizacijske jedinice kao što su strategijske, poslovne jedinice, profitni i tome slični centri.

Treneri su osobe s liderskim karakteristikama koje oko sebe šire pozitivnu emocionalnu energiju. Za taj tip poduzetnika uvjet je biti u središtu zbivanja, teži postizanju unutarnje harmonije u poduzeću. Oni komuniciraju sa svojim zaposlenima, nastoje ih motivirati,

oslušuju njihove savjete i primjedbe. Oni su poželjni u četvrtoj fazi razvitka poduzeća, kada dolazi do konsolidacije poduzeća. Ovom tipu poduzetnika nedostaje kreativnost, odlučnost i hrabrost pa postignutom stanju prijeti opasnost od birokratizacije i stagnacije. Intrapoduzetnici potiču udruživanje talentiranih pojedinaca iz raznih funkcijskih područja unutar organizacije što dovodi do nastanka i razvoja novih ideja (Sikavica i Novak, 1999).

5.2. Karakteristike uspješnih poduzetnika

Svaka se osoba razlikuje u svojim znanjima, vještinama, mogućnostima i ciljevima. Hijerarhijske razine postoje s razlogom i svakoj organizacijskoj strukturi je potrebna jer svaka pozicija zahtijeva određena potrebna znanja te karakteristike jednog uspješnog lidera. U nastavku će se analizirati najvažnije karakteristike koje jedan poduzetnik mora savladati. Uspjeh poduzetnika uvelike ovisi o ljudskom kapitalu, stoga postoje različiti čimbenici koji dovode do tog uspjeha. Mnogi autori i istraživači smatraju da uspjeh poduzetnika uvelike ovisi o osobinama poduzetnika, ali imaju različita mišljenja o stupnju važnosti pojedinih osobina. Uspješni poduzetnici često dijele određene karakteristike, a najranije identificirana poduzetnička karakteristika bila je preuzimanje rizika. Timmons (1994) je ispitao šest općih karakteristika poduzetnika, tj. predanost i odlučnost, vodstvo, opsjednutost mogućnostima, tolerancija rizika, kreativnost i prilagodljivost. Carland i Carland (1996) u svojoj studiji sugeriraju da poduzetnici nisu homogeni. Može ih karakterizirati potreba za postignućem, sklonost inovacijama i sklonost preuzimanju rizika. Prema Martinu P. (1999), karakteristike koje se najčešće povezuju s uspjehom poduzetnika su inovativnost, kreativnost, upornost, samopouzdanje, pozitivan stav prema učenju, rješavanje problema, potreba za neovisnošću i uživanje u preuzimanju rizika. Desai (2001) definira važne crte ličnosti. Do uspjeha dovode emocionalna stabilnost, osobni odnosi, obzirnost i taktičnost. Ehigie i Umoren (2003) u svojoj studiji smatraju da sveukupni doživljaj koji pojedinac ima o sebi i svojem identitetu, percipirana menadžerska kompetencija, radni stres i poslovna predanost važne su psihološke varijable za percipirani poduzetnički uspjeh među ženskim poduzetnicama. Melih Bulu (2005) otkrio je brojne faktore, uključujući sreću, naporan rad, dobru ideju i novac koji su doveli do uspjeha. Sljedećih 14 karakteristika predstavljaju najvažnije osobine uspješnih poduzetnika: individualna inteligencija kao sposobnost prepoznavanja visokog potencijala poslovnih prilika, kreativnost, inovativnost, samopouzdanje, predanost i

neprestani rad, unutarnji lokus kontrole tj. vjerovanje da djela određuju nagrade, sklonost preuzimanje rizika, tolerancija nesigurnosti/dvosmislenosti, iskrenost i predanost, izdrživost koja traje dugo vremena, sposobnost donošenja odluka, fleksibilnost/prilagodljivost promjenama te usmjerenje cilju.

6. Mentalni trening

Luka Škrinjarić, direktor i vlasnik tvrtke *Mentalni trening* kaže da je mentalni trening usmjeren „na područje koncentracije, upravljanja emocijama, motivacijom, a koristi tehnike vizualizacije, dubinskog disanja i kognitivne tehnike. Te su tehnike vrlo efektivne kod sportaša, no pomažu i drugim ljudima.“ Mentalni trening također se odnosi na kognitivni razvoj zadataka koji se susreću s nedostatkom fizičkog kretanja. Kognitivni razvoj shvaća se kao skup intelektualnih procesa generiranih ljudskom voljom i sposobnošću traženja odgovora na razne nepoznanice koje ograničavaju mogućnost razumijevanja konteksta koji nas okružuje. Kada se sportaš priprema za natjecanje, uzмимо primjer skijaša, on vizualizira put staze koristeći mentalne vježbe kako bi čim učinkovitije i sa što boljim rezultatom završio na cilju. Mnoga istraživanja su testirala psihološki utjecaj izvedba u praksi. Mentalna trening je simbolička, prikriivena, mentalna proba zadatka u nedostatku stvarne, otvorene, fizičke probe. Simbolična proba fizičke aktivnosti u odsutnosti bilo kakvih velikih mišićnih pokreta. Ovaj općenitiji pojam može uključivati niz različitih tehnika koje imaju zajednički cilj poboljšanja izvedbe, uključujući pozitivne slike, strategije psihoza, fokusiranje pažnje, opuštanje, izjave o samo učinkovitosti i drugi oblici kognitivnih ili emocionalnu pripremu prije nastupa. (Čerenšek, 2017).

Mentalne sposobnosti postoje, dokazane su, stoljećima su ih koristili najmoćniji ljudi na planetu, a znanost ih je tijekom mnogih desetljeća široko istraživala. Kako se onda ne čuje više o tim sposobnostima? Vjerojatno su čak i neki ljudi čuli za njih, ali istina je da većina ljudi koji traže neku vrstu moći i posebne sposobnosti gledaju na pogrešnom mjestu. Istraživanja su pokazala da je mentalno vježbanje određenih mentalnih ponašanja vrlo korisna za učenje ljudi. Mentalni trening nije strogo definiran samo za korištenje u sportu, već ljudima pomaže i podići svoje pouzdanje, sposobnosti izvođenja radnje koju su vježbali. Zamislite liječnika koji pokušava izliječiti svog pacijenta gledajući samo

simptome umjesto da se fokusira na uzrok bolesti. Sportaši se najviše zaokupe svojim rezultatima mentalnih sposobnosti. Gledajući primjer hrvatskog *powerliftera* (hrvatski: troboj snage), Gabriela Tkalčića, težina koju on može podići je samo rezultat, ali ono što ih je ostvarilo je um. Glavni primjer toga je mentalni trening. Također, dokazano je kod skijaša koji kombiniraju fizički trening uz mentalni trening, imaju bolje rezultate nego skijaši koji su samo prošli fizički trening. Bruce Lee je konstantno bio boležljiv kao dijete. Bio je jako mršav, slab i osjetljiv, stoga je njegova oca plašilo kako će završiti ako ikad bude sudjelovao u tuči. Taj je mali mršavko s lošom genetikom očvrstnuo tijelo i postao strahoviti i najjači borac svoje ere, a sve to učinio je snagom svoga uma.

Prolazak pokreta u glavi nije isto što i njihovo izvođenje u stvarnosti, utvrđuju se kognitivne sličnosti u smislu kako mozak tumači dva oblika prakse. Iako mozak zna da je radnja samo vizualizirana u glavi, a ne da se izvodi u stvarnosti, mozak mentalne radnje tumači na način koji je sličan (nije identičan) načinu na koji bi ih protumačio da je izveden u stvarnosti. Studenti glazbene akademije koji sviraju klavir pokazali su da postoji značajna aktivacija u srodnim dijelovima mozga tijekom glazbene izvedbe, kao i tijekom te izvedbe mentalne vizualizacije. Međutim, određena ključna područja vezana uz motoričko izvršavanje aktiviraju se samo tijekom stvarnih performansi, a ne tijekom mentalne vježbe. To ukazuje na to da postoji preklapanje u područjima mozga koja se aktiviraju tijekom fizičkog izvođenja određenih radnji i tijekom mentalne vizualizacije tih radnji.

Velike su šanse da je svaki čovjek intuitivno koristio mentalni trening u raznim oblicima tijekom svog života. Svaki put kad osoba u glavi prođe kroz pokrete potrebne radnje, mentalno vježba tu vještinu, čak i ako to ne čini svjesnom namjerom, uči i usavršava se. Bolji rezultati postižu se ako se posveti vrijeme korištenju ove tehnike, baš kao i vrijeme redovitog treninga. Provedba mentalnog treninga neposredno prije stvarne izvedbe može pomoći da se osoba mentalno pripremi prije nastupa, također oslobađa tjeskobu i smiruje živce. Mentalni trening ne može u potpunosti zamijeniti izvedbu već samo nadopunjava stvarnu izvedbu. Uzmimo primjer ozlijeđenog sportaša, najbolje što treba učiniti je iskoristiti mentalni trening kako bi zadržali fizičke sposobnosti jer izvođenje fizičke radnje nije opcija. *Journal of Sports Science & Medicine* objavio je istraživanje 2016. godine (*Effects of Mental Imagery on Muscular Strength in Healthy and Patient Participants*) koji potvrđuje da mentalna vizualizacija tjelesnog napora (npr. prije

spomenuto zamišljanje dizanje teškog predmeta; mrtvo dizanje) pomaže u smanjenju gubitka snage tijekom kratkotrajne imobilizacije mišića. Istraživanje je također otkrilo da osoba koja zamišlja da diže težak predmet rezultira većim mišićnim odgovorom nego zamišljanje da diže lakši objekt, što pokazuje snažnu kognitivnu vezu između mentalnog treninga i tjelesne izvedbe. Postoji niz načina na koje se može integrirati mentalna praksa u svoju rutinu, kako bi se poboljšala izvedba sportaša. Ovaj oblik vježbanja namijenjen je nadopunjavanju znanja i vještine sportaša, a može biti posebno koristan za primjenu u vrijeme kada inače ne bi mogao vježbati.

7. Usporedba kompetencija sportaša i poslovnih ljudi

Cilj ove ankete je utvrditi koje su karakteristike zaposlenika u poduzećima najbitnije za uspješnost u poduzetništvu te najbitnije karakteristike sportaša za uspješnost u sportu i postizanje sportskih rezultata prema mišljenju trenera, zatim usporediti dvije ankete i utvrditi njihove sličnosti.

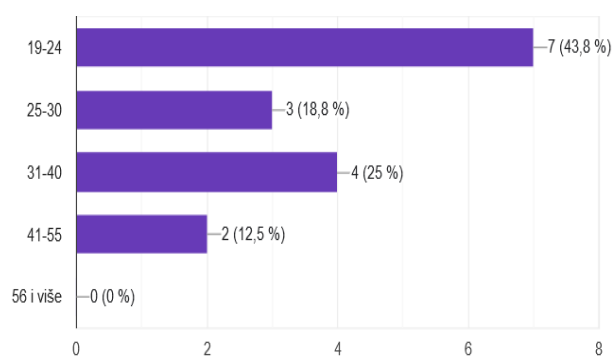
7.1. Metodologija istraživanja

Anketno istraživanje provelo se putem Google obrasca čiji su ispitanici bili poduzetnici, profesionalni sportaši, studenti, zaposleni i nezaposleni. Dob ispitanika kreće se od 19 do 55 godina. Anketa je bila sastavljena od devetnaest pitanja višestrukog odgovora. Anketu je riješilo ukupno trideset i osam osoba, od toga šesnaest osoba za anketu *Utjecaj različitih karakteristika zaposlenika na uspješnost u poduzetništvu* i dvadeset i dvije osobe za anketu *Utjecaj različitih karakteristika na uspješnost sportaša*. Ova metoda istraživanja se smatra najkorisnijom metodom zbog njezine mogućnosti ispitivanje većeg broja ljudi, rješavanje ankete nije se provodilo duže od pet minuta i radi praktičnosti mogla se ispuniti online. S obzirom na to da su se provodile dvije ankete, rezultati istraživanja će se analizirati usporedno za svako pitanje. Ispitanici su većinu pitanja odgovarali ocjenama na skali od 1 do 5, gdje 1 predstavlja odgovor – nije bitno, 2 – manje je bitno, 3 – neodlučan/na, 4 – bitno je i 5 – vrlo je bitno.

7.2. Rezultati dobiveni istraživanjima

Na anketu *Utjecaj različitih karakteristika zaposlenika na uspješnost u poduzetništvu* odgovorilo je 16 ispitanika od kojih je 11 ženskog, a 5 muškog spola. Skoro polovica ispitanika (43%) je u životnoj dobi između 19 i 24 godina. Ispitanici su zaposleni u granama poduzetništva od poslova računovođe, knjigovođe, voditelja raznih poslova, stručni savjetnik, direktora, PMA (*permanent make-up*) umjetnika te studenti.

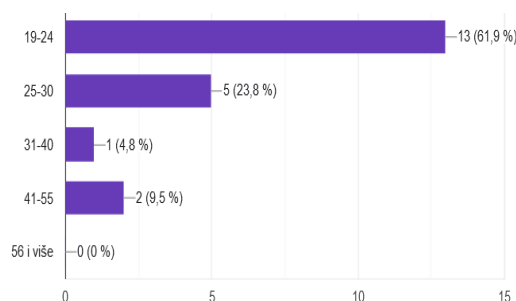
Graf 1 – Dob ispitanika poduzetnika



Izvor: Istraživanje autora

Na anketu *Utjecaj različitih karakteristika na uspješnost sportaša* odgovorilo je 22 ispitanika od kojih je 14 ženskog, a 8 muškog spola. Više od polovice ispitanika (61%) je u životnoj dobi između 19 i 24 godina. Ispitanici su u većini profesionalni rukometaši, nekolicina trenera odbojke i fitness trenera te nastavnika tjelesne i zdravstvene kulture.

Graf 2 – Dob ispitanika sportaša

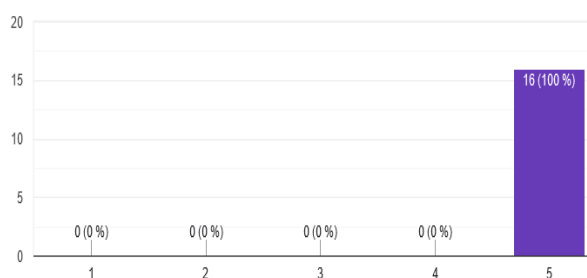


Izvor: Istraživanje autora

Nakon općih pitanja uslijedila su pitanja procjene ispitanika vezana za uspješnost poduzetništva i raznih drugih čimbenika vezanih za uspješnost poduzeća.

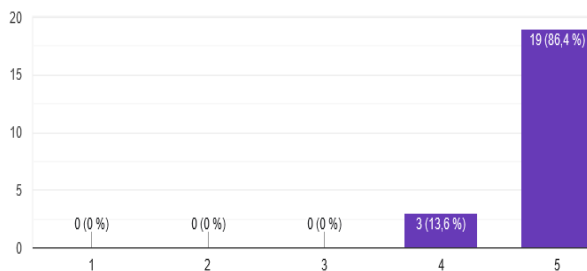
Svih 16 ispitanika u anketi *Utjecaj različitih karakteristika zaposlenika na uspješnost u poduzetništvu* odgovorilo je da je motivacija vrlo bitna u poduzetništvu. Kod sportaša 19 ispitanika odnosno 86,4% odgovorilo je da je motivacija za uspjeh sportaša vrlo bitna s ocjenom 5, a 3 ispitanika odnosno 13,6% da je bitna s ocjenom 4.

Graf 3 – Procjena motivacija za uspješnost u poduzetništvu



Izvor: Istraživanje autora

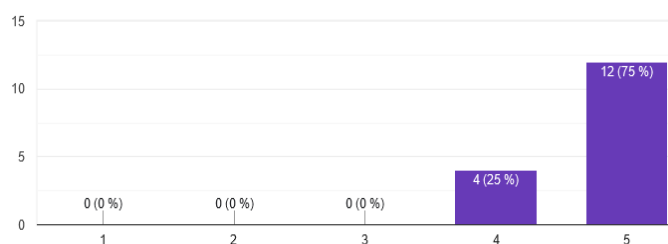
Graf 4 – Procjena motivacije za uspjeh sportaša



Izvor: Istraživanje autora

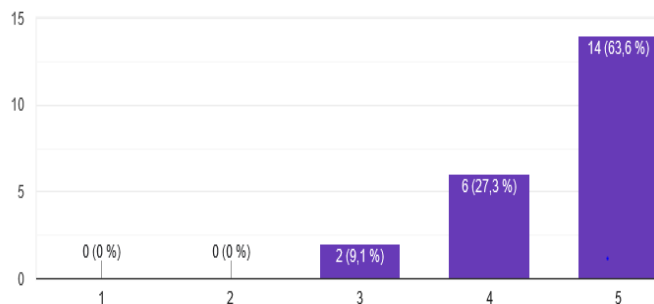
12 ispitanika odnosno 75% odgovorilo je s ocjenom 5 da se u potpunosti slaže da je mentalni trening važan za uspješnost poduzetništva, a 4 odnosno 25% ispitanika da se slažu s tom tvrdnjom s ocjenom 4. 14 ispitanika u anketi sportaša odnosno 63,6% odgovorilo je ocjenom 5 da se u potpunosti slaže da mentalni trening pomaže kod razvoja sportske karijere, 6 ispitanika odnosno 27,3% slaže se s ocjenom 4, dok se 2 odnosno 9,1% neodlučni s ocjenom 3.

Graf 5 – Mentalni trening pomaže kod poslovne karijere



Izvor: Istraživanje autora

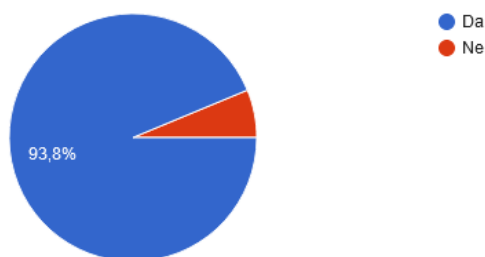
Graf 6 – Mentalni trening pomaže kod razvoja sportske karijere sportaša



Izvor: Istraživanje autora

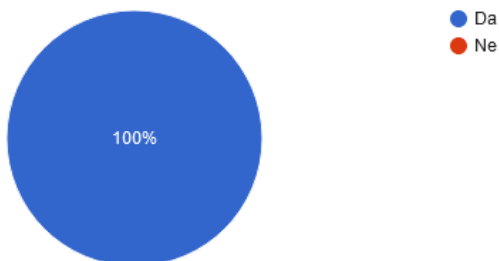
93,8% ispitanika bi preporučilo mentalni trening zaposlenicima, dok samo 6,3% ne bi preporučilo. 100% ispitanika iz ankete sportaša bi preporučilo sportašima mentalni trening. Ovime se utvrđuje da je moguće postizati bolje rezultate koristeći mentalni trening.

Graf 7– Preporuka mentalnog treninga zaposlenicima



Izvor: Istraživanje autora

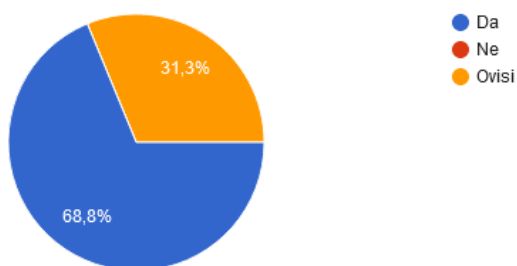
Graf 8 – Preporuka mentalnog treninga sportašima



Izvor: Istraživanje autora

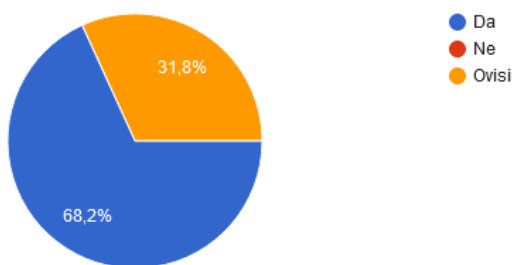
Ispitanici u većini od 68,8% smatraju da je stres štetan i negativno utječe na poslovne odluke, dok 31,3% smatra da ovisi je li stres štetan ili možda pomaže u procesu donošenja odluke. Također ispitanici u sportskoj skupini slažu se u istom postotku od 68,2% da je stres štetan i negativno utječe na sportske odluke dok 31,8% smatra da odluke izazvane stresom ovise o određenoj situaciji.

Graf 9 – Stres se smatra štetnim i negativno utječe na poslovne odluke



Izvor: Istraživanje autora

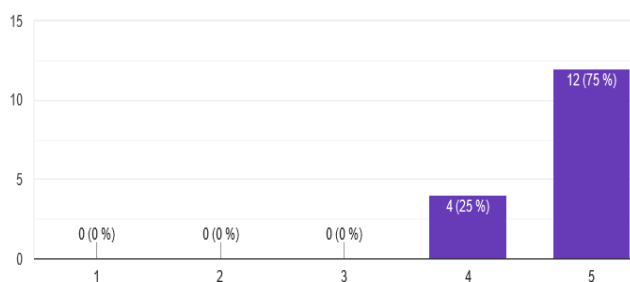
Graf 10 – Stres se smatra štetnim i negativno utječe na sportske odluke



Izvor: Istraživanje autora

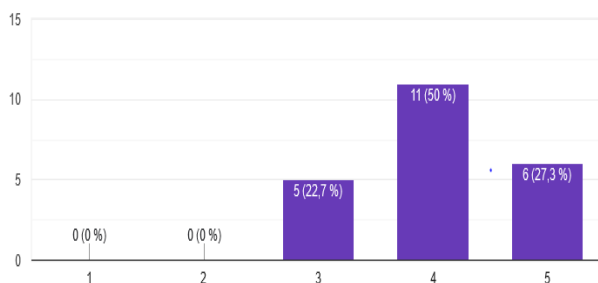
Usvajanje novih znanja i vještina ispitanici su ocjenom 5 (75%) odgovorili da je ova kompetencija vrlo važan aspekt u poduzetništvu, dok je 25% ocijenilo s ocjenom 4 da su znanja i vještine važne za zaposlenike. Polovica sportskih ispitanika smatra da je bitno usvajanje novih znanja i vještina za uspjeh u sportu, a 27,3% misli da je to vrlo bitno dok se 22,7% ispitanika izjašnjava neodlučno (ocjena 3).

Graf 11 – Usvajanje novih znanja i vještine zaposlenih



Izvor: Istraživanje autora

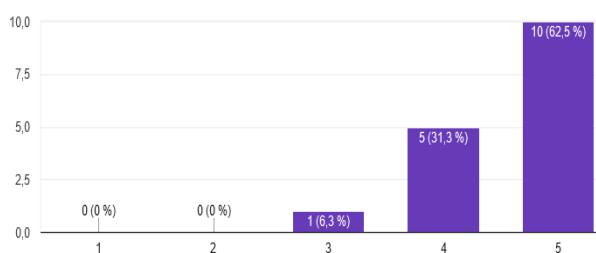
Graf 12 – Usvajanje novih znanja i vještina sportaša



Izvor: Istraživanje autora

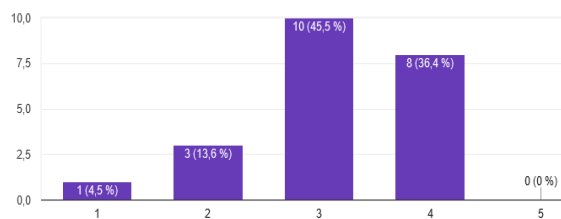
62,5% ispitanika ocijenilo je brojem 5 da je znanje osnovnih digitalnih vještina u poduzetništvu vrlo bitno, 31,3% ocjenom 4 odlučilo je da je bitno, dok se 6,3% ispitanika izjasnilo ocjenom 3 (neodlučno). Za uspjeh u sportu bitno znanje osnovnih digitalnih vještina izjasnilo se 36,4% ispitanika, dok je 45,5% ispitanika neodlučno. Ocjenom 2 smatra 13,6% ispitanika da znanje digitalnih vještina nije važno, dok je 4,5% ispitanika ocijenilo da nimalo nije važno (ocjena 1).

Graf 13 – Znanje osnovnih digitalnih vještina zaposlenika



Izvor: Istraživanje autora

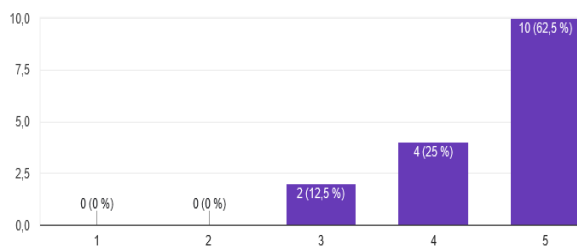
Graf 14 – Znanje osnovnih digitalnih vještina sportaša



Izvor: Istraživanje autor

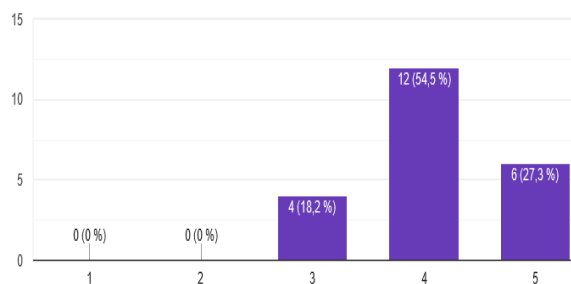
O potrebi kreativnosti zaposlenika ispitanici su odgovorili ocjenom 5 (62,5%), a 25% ispitanih izjasnilo se ocjenom 4. Neodlučnih je bilo 12,5%. Za potrebu kreativnost sportaša ocjenu 5 dalo je 27,3% ispitivača. Preko polovice, 54,5%, dalo je ocjenu 4 da je kreativnost bitna. 18,2% je bilo neodlučnih.

Graf 15 – Kreativnost zaposlenih u poduzetništvu



Izvor: Istraživanje autora

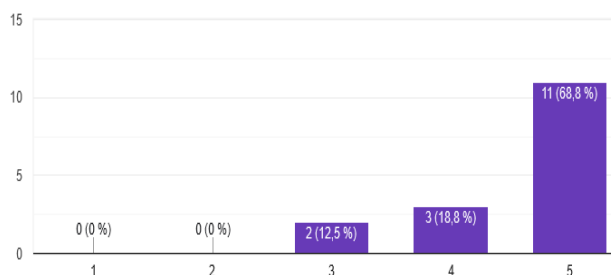
Graf 16 – Kreativnost sportaša za uspjeh



Izvor: Istraživanje autora

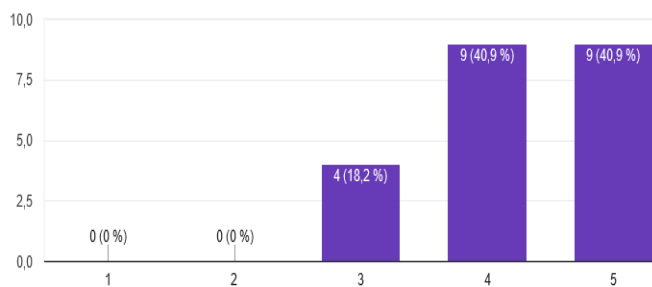
Čak 68,8% ispitanika smatra da je kritičko razmišljanje i odlučivanje vrlo bitno, a tek 18,8% dalo je ocjenu 4, da je bitno. 12,5% ispitanih je neodlučno. S istim postotkom od 40,9% ispitanici u anketi vezanoj za sport smatraju da je bitno kritičko razmišljanje i odlučivanje sportaša za njegov uspjeh (ocjene 5 i 4). 18,2% ispitanika je neodlučno (ocjena 3).

Graf 17 – Kritičko razmišljanje i odlučivanje u poduzetništvu



Izvor: Istraživanje autora

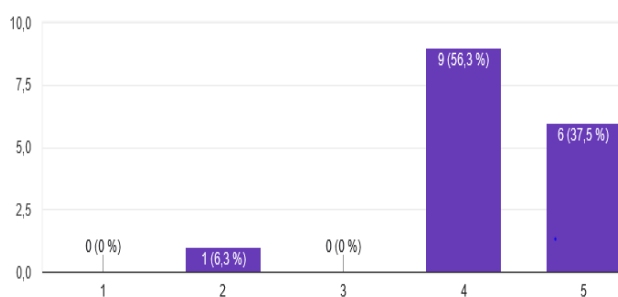
Graf 18 – Kritičko razmišljanje i odlučivanje sportaša



Izvor: Istraživanje autora

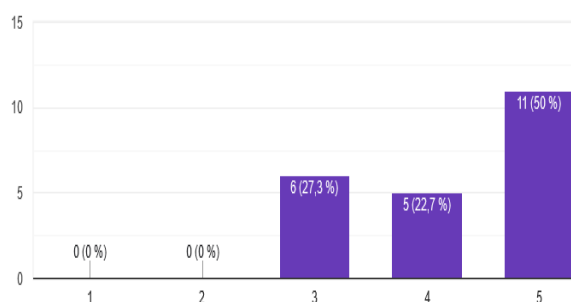
Da je za uspjeh u poduzetništvu vrlo bitna samoinicijativnost zaposlenih, odgovorilo je 37,% ispitanika, dok njih 56,3% smatra da je bitna samoinicijativnost. 6,3% ispitanih ocjenom 2 smatra da je malo važna. Polovica ispitanika smatra da je za uspjeh u sportu vrlo bitna samoinicijativnost sportaša dok 22,7% misli da je samoinicijativnost bitna. 27,3% ispitanih je neodlučno.

Graf 19 – Samoinicijativnost zaposlenih u poduzetništvu



Izvor: Istraživanje autora

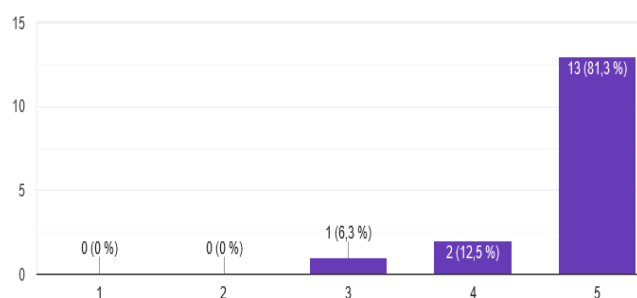
Graf 20 – Samoinicijativnost sportaša



Izvor: Istraživanje autora

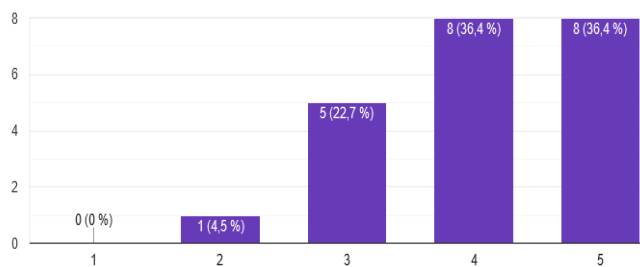
81,3% ispitanika smatra da su vrlo bitne komunikacijske vještine zaposlenih. 12,5% smatra da su ove vještine bitne, a 6,3% su neodlučni. 36,4% ispitanika slažu se da su komunikacijske vještine sportaša i bitne i vrlo bitne. 22,7% ispitanika je neodlučno, a 4,5% smatra da su malo bitne.

Graf 21 – Komunikacijske vještine zaposlenih



Izvor: Istraživanje autora

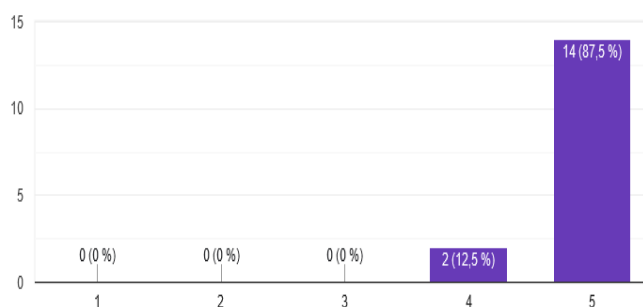
Graf 22 – Komunikacijske vještine sportaša



Izvor: Istraživanje autora

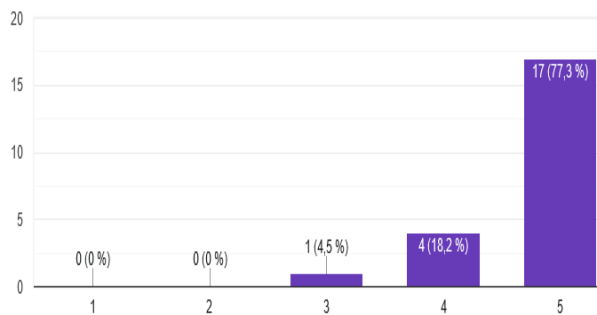
Velika većina ispitanika, 87,5%, smatra da je vrlo bitna prilagodljivost i spremnost na učenje u poduzetništvu. Njih 12,5% smatra da je bitna. Dok u analizi sportaša 77,3% ispitanika smatra da je za uspjeh u sportu bitna prilagodljivost i spremnost učenja sportaša, dok 18,2% smatra da je bitno. Njih 4,5% su neodlučni.

Graf 23 – Prilagodljivost i spremnost učenja zaposlenika



Izvor: Istraživanje autora

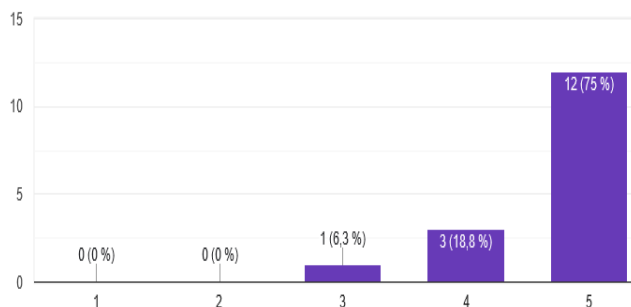
Graf 24 – Prilagodljivost i spremnost učenja sportaša



Izvor: Istraživanje autora

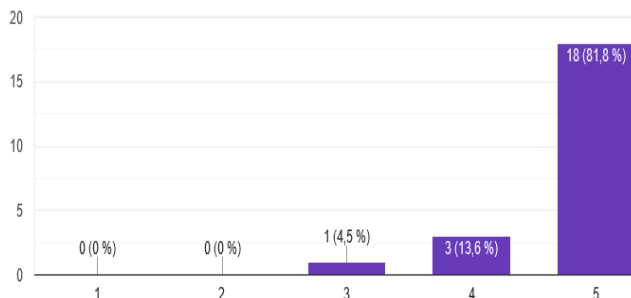
75% ispitanika smatra da je timski rad zaposlenika vrlo bitan, dok 18,8% smatra da je bitan. 6.3% ispitanika je neodlučno. Većina ispitanih sportaša u postotku od 81,8% smatra da je vrlo važna spremnost sportaša na timski rad. 13,6% smatra da je bitan timski rad, a 4,5% je neodlučno.

Graf 25 – Timski rad zaposlenika



Izvor: Istraživanje autora

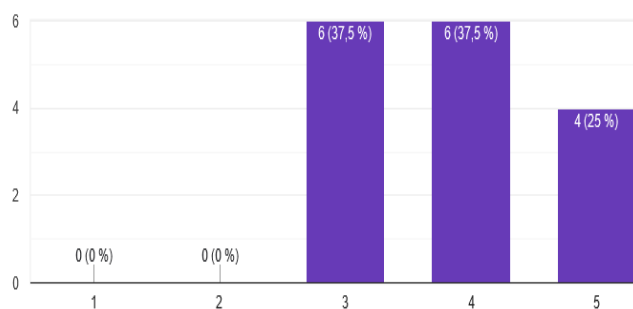
Graf 26 – Timski rad sportaša



Izvor: Istraživanje autora

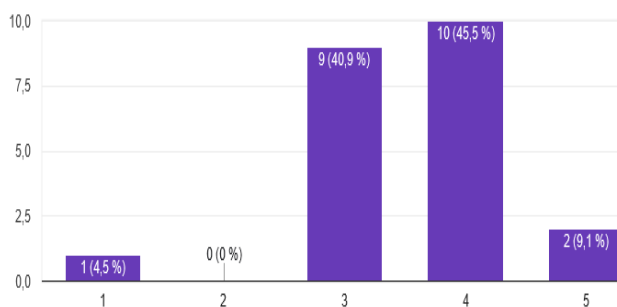
Za uspjeh u poduzetništvu 25% ispitanika smatra da je vrlo bitna empatija zaposlenika. 37,5% ispitanika su podvojeni da je empatija bitna i da su neodlučni o toj tvrdnji. Samo 9,1% ispitanika smatra da je empatičnost sportaša vrlo bitna za uspjeh u sportu. 45,5% ispitanika smatra da je bitno, dok je njih 40,9% neodlučno. 4,5% ispitanih smatra da empatija nije bitna.

Graf 27 – Empatija zaposlenika



Izvor: Istraživanje autora

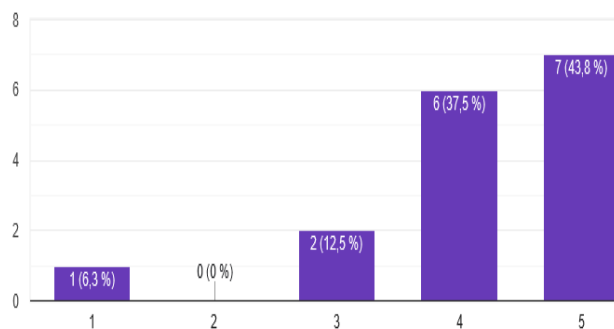
Graf 28 – Empatija sportaša



Izvor: Istraživanje autora

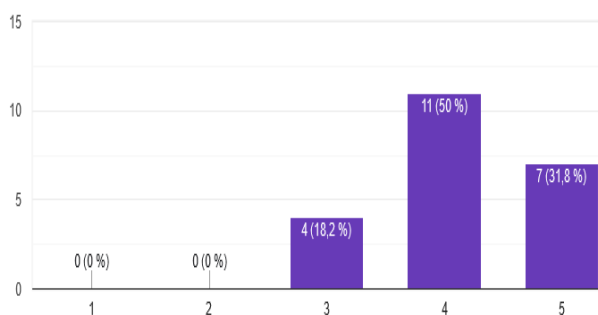
Da je za uspjeh u poduzetništvu vrlo bitna opća inteligencija zaposlenika smatra 43,8% ispitanika, dok 37,5% smatra da je bitna. 12,5% je neodlučno, a 6,3% smatra da inteligencija nije bitna. Za uspjeh u sportu vrlo je bitna opća inteligencija sportaša smatra 31,8% ispitanika. Polovica ispitanika smatra da je bitna, a 18,2% ispitanika je neodlučno.

Graf 29 – Opća inteligencija zaposlenika



Izvor: Istraživanje autora

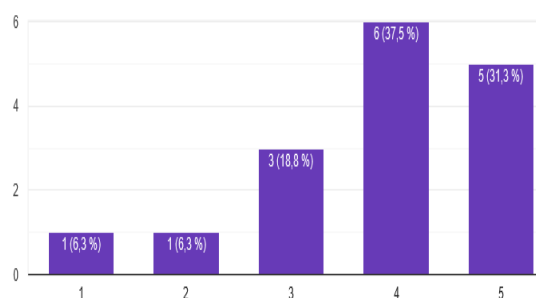
Graf 30 – Opća inteligencija sportaša



Izvor: Istraživanje autora

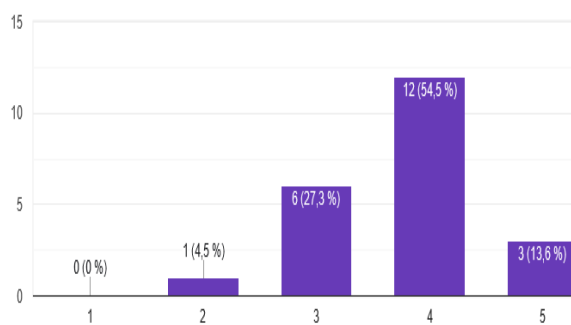
Emocionalnu inteligenciju zaposlenika u poduzetništvu vrlo bitnom smatra 31,3% ispitanika, a za njih 37,5% ona je bitna. 18,8% je neodlučno. 6,3% ispitanika smatra da je malo bitna emocionalna inteligencija te 6,3% smatra da nije bitna. U sportskoj anketi 13,6% ispitanika smatra da je vrlo bitna emocionalna inteligencija sportaša. Većina, 54,5%, smatra da je bitna dok su 27,3% ispitanih neodlučno. 4,5% ispitanika smatra da emocionalna inteligencija nije bitna.

Graf 31 – Emocionalna inteligencija zaposlenika



Izvor: Istraživanje autora

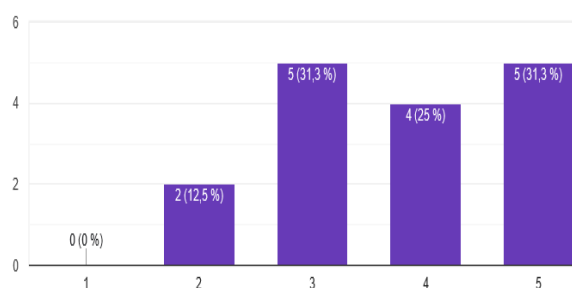
Graf 32 – Emocionalna inteligencija sportaša



Izvor: Istraživanje autora

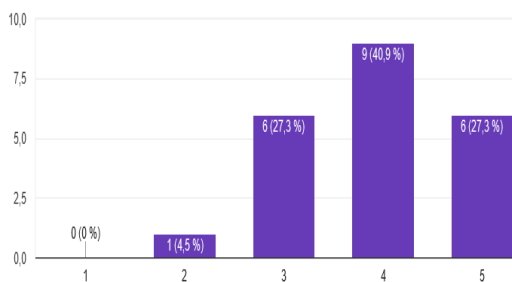
Kod kompetencije za rad u poduzeću imamo zanimljivu usporedbu. 31,3% ispitanika smatra da su vrlo sposobni vrhunski sportaši za rad, a također 31,3% je neodlučno. 25% ispitanika smatra da su sposobni za rad, a 12,5% da su malo sposobni. U anketi sportaša 27,3% ispitanika smatra ocjenom 5 da su vrlo sposobni vrhunski sportaši da razviju razne kompetencije potrebne za uspjeh u poduzetništvu. 40,9% smatra da su sposobni, a 27,3% je neodlučno. 4,5% ispitanika smatra da ne razvijaju potrebne kompetencije.

Graf 33 – Kompetencija rada vrhunskog sportaša u poduzeću



Izvor: Istraživanje autora

Graf 34 - Kompetencije potrebne za uspjeh sportaša u poduzetništvu



Izvor: Istraživanje autora

Tablica 1. Prosječna vrijednost rezultata u ocjenama

	PITANJE	PODUZETNIK	SPORTAŠ	UKUPNA PROSJEČNA VRIJEDNOST
1.	Kolika je bitna motivacija	5.00	4.86	4.93
2.	Mentalni trening pomaže kod karijere	4.75	4.55	4.65
3.	Usvojenje novih znanja i vještina	4.75	4.05	4.40
4.	Znanje digitalnih vještina	4.56	3.14	3.85
5.	Kreativnost zaposlenih	4.50	4.09	4.30
6.	Kritičko razmišljanje i odlučivanje	4.56	4.23	4.40
7.	Samoinicijativnost	4.25	4.23	4.24
8.	Komunikacijske vještine	4.75	4.06	4.41
9.	Prilagodljivost i spremnost na učenje	4.88	4.73	4.81
10.	Timski rad	4.69	4.77	4.73
11.	Empatičnost zaposlenika	3.88	3.55	3.72
12.	Opća inteligencija	4.13	4.14	4.14
13.	Emocionalna inteligencija	3.81	3.77	3.79
14.	Vrhunski sportaši imaju kompetencije za rad u poduzeću	3.75	3.91	3.83

Izvor: Istraživanje autora

S obzirom na to da se radi o malom istraživanju, cilj je bio dobiti jasnu sliku u kojim mjerama su vrhunski sportaši i poduzetnici kompetentni te koje su to kompetencije što ih povezuju. Četrnaest varijabli osobina u početku je uzeto u obzir za mjerenje važnih osobina uspješnih poduzetnika i sportaša. U tablici su navedena ista pitanja koja su bila postavljena u obje ankete vezana za usporedbu sportaša i poduzetnika. Ispitanici su odgovarali na postavljena pitanja razinom slaganja s ponuđenom tvrdnjom pomoću ocjena na skali od 1 do 5. Ocjena 5 označava da se ispitanik u potpunosti slaže s postavljenim pitanjem tj. da je ta kompetencija vrlo bitna, ocjenom 4 označava da je bitna, ako su ispitanici bili neodlučni ocijenili su ocjenom 3, ocjenom 2 da je manje bitno te

ocjenom 1 da se u potpunosti ne slažu s pitanjem tj. da nije bitno. U tablici su ispisani dobiveni rezultati iz svake ankete u ocjenama te je izračunata prosječna vrijednost u ocjenama. Najvišom ocjenom, čak s prosjekom 4.93, složili su se da je motivacija najbitnija kompetencija koju vrhunski sportaš i poduzetnik mogu posjedovati. Također sa čvrstom peticom, 4.81, obje skupine ispitanika su ocijenile da je prilagodljivost i spremnost na učenje važna kompetencija za uspjeh. Kompetencije koje su također imale prosječnu ocjenu 5 su timski rad te izjava da mentalni trening pomaže kod uspjeha karijere. S istim prosjekom koji iznosi 4.40 ocijenjene su kompetencije usvajanja novih znanja i vještina, kritičko razmišljanje i odlučivanje te komunikacijske vještine. Manje važnim, ali ne nevažnim, ocjenom 4 ocijenili su kreativnost zaposlenika, samoinicijativnost, opću inteligenciju, empatičnost zaposlenika te važnost emocionalne inteligencije. Najveća razlika između ispitanika je bila u percepciji znanja digitalnih vještina. Dok je poduzetnici doživljavaju kao vrlo važna vještinu, sportašima to nije toliko bitno. Ispitanici su sa čvrstom četvorkom, 3.83, izjasnili da vrhunski sportaši imaju kompetencije za rad u poduzeću što nam govori da se kompetencije koje poduzetnik treba da bi bio uspješan u svojoj karijeri ne razlikuju mnogo od kompetencija koje treba sportaš koji želi biti vrhunski. Skoro 100% ispitanika bi preporučilo zaposlenicima i sportašima da probaju mentalni trening jer njime je garantirani ubrzani i stabilni uspjeh.

8. Zaključak

Dosadašnji razvoj svjetskog sporta, s njegovim fluidnim i ekspanzivnim rastom, njegovom raznolikošću i brzim, čestim i neočekivanim promjenama, opravdava zašto su toliko sport i poduzetništvo slični. Četrnaest varijabli kompetencija u početku je uzeto u obzir za mjerenje važnih osobina uspješnih poduzetnika i vrhunskih sportaša, a nakon analize one se mogu svesti na pet kompetencija za uspjeh u svijetu sporta i poduzetnika. Dakle, važne kompetencije koje dovode do uspjeha su motivacija kao najveći izvor uspjeha, zatim prilagodljivost i spremnost na učenje, timski rad, kompetencije usvajanja novih znanja i vještina te kritičko razmišljanje. Rezultati ove analize ukazuju da mentalne vježbe imaju djelotvorne načine za poboljšanje performansa. Međutim, podaci također pokazuju da mentalni trening ima manju učinkovitost nego tjelesne vježbe, ali to nisu iznenađujući rezultati kad se uzme u obzir što mentalni trening nudi, a što ne nudi. Mentalni trening nudi priliku za uvježbavanje određenog izvođenja i za kodiranje određenog ponašanja riječi ili slike koje se lako pamte kako bi se lakše prisjetili. Mentalni trening ne nudi izravno znanje o rezultatima ili vizualne i taktičke povratne informacije. Prema tome, dobiveni rezultati mentalnih vježbi su manje učinkoviti nego tjelesno tj. fizičko vježbanje u poboljšanju performansa, ali svakako imaju značajan pozitivan učinak na izvođenje. Vrhunski sportaši i poduzetnici pokazuju mnoge osobine koje ih u jednakoj mjeri čine uspješnima. Iako su mnoge od ovih osobina urođene, one se također mogu njegovati kroz lekcije koje su naučili od svojih roditelji ili u školi, ili pridobili iskustveno kroz utakmice ili od trenera. Poduzetnici osnivaju vlastito poduzeće krećući od malog i s vremenom ga proširuju, a uspješni poduzetnici iskorištavaju prilike i pretvaraju ih u uspješne nove pothvate. Osnivaju vlastite tvrtke zbog izazova, potencijalne zarade i ogromnog zadovoljstva koje predviđaju, a traže neovisnost i zadovoljstvo stvaranjem vlastitog uspješnog posla. Osjećaju ogromno zadovoljstvo kada nešto izgrade ni iz čega, a zatim vide kako to uspijeva i kako ga tržište prihvaća. Traže zaradu prihvaćajući rizik i neizvjesnost. Poduzetništvo je više od jednostavnog „pokretanja posla“. Osoba koja želi uspjeti je ona koja je spremna riskirati u nadi da će zaraditi, to je ona osoba koja je mudra, strpljiva i motivirana. Ovo su samo neke od kompetencije koje osoba mora posjedovati ako želi biti uspješna neovisno ako je poduzetnik ili sportaš ili neka treća osoba. Anketa je potvrdila pretpostavku da su poduzetnici i sportaši jako slični u smislu percipiranja

kompetencija koje su važne za uspjeh. Kada osoba radi nešto, a um nije ispravno usklađen s tim ciljevima ni najbolji program treninga im neće pomoći. Kada nauče kako pravilno koristiti svoj um za ostvarenje svojih ciljevima, tada će moći postići što god žele.

LITERATURA

1. Brooks, M. C. (1994). *Sports Marketing, Competitive Business Strategies for Sport*. New Jersey: Prentice-Hall.
2. Buntak, K.; Adelsberger, Z.; Trajković, A.; Adelsberger, D. (2011). *Utjecaj upravljanja intelektualnim kapitalom na organizacijsku kompetentnost*. Vrnjačka Banja: Naučno stručni skup.
3. Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R., i Carland, J.C. (1984). *Differentiating entrepreneurs from small business owners*. The Academy of Management Review, Vol. 9, pp. 354-359.
4. Christopher L. (2015). *Mental Muscle*. United States: Dragon Door Publications.
5. Coakley, J. (2007). *Sports in Society: Issues and Controversies*. New York: McGraw-Hill Education.
6. Čerenšek I. (2017). *Mentalni trening: priručnik za trenere*. Zagreb: Centar za edukaciju i savjetovanje.
7. Desai, V. (2001). *Dynamics of Entrepreneurial Development and Management*, New Delhi: Himalaya Publishing House.
8. Ehigie, B.O., Umoren, U. E. (2003). *Psychological factors influencing perceived entrepreneurial success among Nigerian women in small-scale businesses*. Journal of International Women's Studies, 5(1), pp. 78-95.
9. Green, P. C. (1999). *Building Robust Competencies: Linking Human Resource Systems*. New Jersey: John Wiley & Sons.
10. *Journal of Sports Science & Medicine. Effects of Mental Imagery on Muscular Strength in Healthy and Patient Participants*. Dostupno na: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4974856/> (10.06.2022.)
11. Krugman, R. P. & Obstfeld, M. (2009). *Međunarodna ekonomija: Teorija i ekonomska politika*. Zagreb: Mate d.o.o.
12. Kurz, R.; Bartram, D. (2008) *Competency and Individual Performance: Modelling the World of Work*. Dostupno na: https://www.researchgate.net/publication/228053372_Competency_and_Individual_Performance_Modelling_the_World_of_Work (10.06.2022.)
13. Magnane, G. (1964). *Sociologija sporta*. Francuska: Nrf Idées.

14. Marijanović, I. (1993). *Odgajati sportom*. Zagreb: Kršćanska sadašnjost.
15. Melih Bulu. (2005). *The Characteristics Of Turkish Entrepreneurs*. Portugal: Global Business And Technology Association.
16. Novak, I. (2006). *Sportski marketing i industrija sporta*. Zagreb: Maling d.o.o.
17. Perasović, B.; Bartoluci, S. (2008). *Slobodno vrijeme i kvaliteta života mladih*. Zagreb: Međunarodna znanstveno-stručna konferencija.
18. Perčin, M. (2011). *Socijalno poduzetništvo – inovacija za dobrobit čovječanstva*. Osijek: Grafika d.o.o.
19. Pitts, G. B.; Stotlar, K. D. (2007). *Fundamentals of Sport Marketing*. Morgantown: Fitness Information Technology.
20. Sikavica, P., Novak M. (1999). *Poslovna organizacija*. Zagreb: Informator.
21. Škrinjarić L. (2021). Mentalni trening sportaša. Dostupno na: <https://mentalnitrening.com/> (08.05.2022.)
22. Škrtić, M. (2006). *Poduzetništvo*. Zagreb: Sinergija d.o.o.
23. Timmons, J.A. (1994). *New Venture Creation*. Glasgow: University of Strathclyde.
24. Warr, P.; Conner, M. (1992). Job Competence and Cognition. *Research in Organizational Behavior*, pp. 1-12.

Popis grafova

Graf 1 - Dob ispitanika poduzetnika	18
Graf 2 - Dob ispitanika sportaša	18
Graf 3 - Procjena motivacija za uspješnost u poduzetništvu	19
Graf 4- Procjena motivacije za uspjeh sportaša.....	19
Graf 5 - Mentalni trening pomaže kod poslovne karijere.....	20
Graf 6 - Mentalni trening pomaže kod razvoja sportske karijere sportaša	20
Graf 7 - Preporuka mentalnog treninga zaposlenicima	21
Graf 8 - Preporuka mentalnog treninga sportašima.....	21
Graf 9 - Stres se smatra štetnim i negativno utječe na poslovne odluke	22
Graf 10 - Stres se smatra štetnim i negativno utječe na sportske odluke	22
Graf 11 - Usvajanje novih znanja i vještine zaposlenih	23
Graf 12 - Usvajanje novih znanja i vještina sportaša	23
Graf 13 - Znanje osnovnih digitalnih vještina zaposlenika	24
Graf 14 - Znanje osnovnih digitalnih vještina sportaša.....	24
Graf 15 - Kreativnost zaposlenih u poduzetništvu	25
Graf 16 - Kreativnost sportaša za uspjeh.....	25
Graf 17 - Kritičko razmišljanje i odlučivanje u poduzetništvu	26
Graf 18 - Kritičko razmišljanje i odlučivanje sportaša.....	26
Graf 19 - Samoinicijativnost zaposlenih u poduzetništvu	27
Graf 20 - Samoinicijativnost sportaša	27
Graf 21 - Komunikacijske vještine zaposlenih.....	28
Graf 22 - Komunikacijske vještine sportaša.....	28
Graf 23 - Prilagodljivost i spremnost učenja zaposlenika	29
Graf 24 - Prilagodljivost i spremnost učenja sportaša	29

Graf 25 - Timski rad zaposlenika	30
Graf 26 - Timski rad sportaša	30
Graf 27 - Empatija zaposlenika	31
Graf 28 - Empatija sportaša	31
Graf 29 - Opća inteligencija zaposlenika	32
Graf 30 - Opća inteligencija sportaša	32
Graf 31 - Emocionalna inteligencija zaposlenika.....	33
Graf 32 - Emocionalna inteligencija sportaša.....	33
Graf 33 - Kompetencija rada vrhunskog sportaša u poduzeću	34
Graf 34 - Kompetencije potrebne za uspjeh sportaša u poduzetništvu.....	34

Popis tablica

Tablica 1- Prosječna vrijednost rezultata u ocjenama.....	35
---	----