

Entreprenörskapets psykologi – Global Award for Entrepreneurship Research 2024

till Robert A Baron och Michael Frese

**MAGNUS
HENREKSON,
LUCIA NALDI,
MIKAEL
STENKULA,
KARIN
THORBURN,
CAROLINE
WIGREN-
KRISTOFERSON,
JOAKIM
WINCENT OCH
IVO ZANDER**

Robert A Baron och Michael Frese är 2024 års mottagare av Global Award for Entrepreneurship Research. De har tillsammans tilldelats priset för sin forskning om sambanden mellan mänsklig psykologi och entreprenörskap. Med den psykologiska forskningen som utgångspunkt har de försökt svara på frågorna om varför vissa individer blir entreprenörer, hur dessa individer upptäcker, utvärderar och utnyttjar möjligheter, samt vilka faktorer som bidrar till entreprenöriell framgång. Som ambassadörer för psykologin bakom entreprenöriell aktivitet har de inspirerat en ny generation forskare i undersökandet av entreprenörskapsprocessen och aktiva entreprenörers psykologi.

Global Award for Entrepreneurship Research är världens mest prestigefyllda akademiska pris inom entreprenörskapsforskning. Priset belönar forskning som bidragit till att öka förståelsen för entreprenörskap och dess betydelse, oavsett inriktning. Ett flertal inflytelserika ekonomiska forskare har mottagit priset sedan det instiftades 1996 och nylanserades 2008, såsom William Gartner, William Baumol, Diana Group, John Haltiwanger, Saras Sarasvathy och, förra året, Per Davidsson.¹

Vinnarna av 2024 års Global Award for Entrepreneurship Research är Robert A Baron och Michael Frese. Robert Baron är en socialpsykolog som var känd för sin banbrytande forskning om mänsklig aggression innan han i slutet av 1990-talet vände sin vetenskapliga uppmärksamhet mot entreprenörskap. På liknande sätt är Michael Frese en arbetslivspsykolog som var känd för sin forskning om felhantering i arbetet. Frese brottades med den organisatoriska stress som uppstod när de forna sovjetstaterna övergick till marknadsekonomier. Han började sin resa inom entreprenörskapsforskningen genom att undersöka vikten och effekterna av personliga initiativ, åtgärdsreglering och evidensbaserad forskningsmetodik.

Författarna är ordförande (Ivo Zander), sekreterare (Mikael Stenkula) och ledamöter (övriga) i Priskommittén för Global Award for Entrepreneurship Research. Frågor om artikeln ställs till ivo.zander@fek.uu.se eller mikael.stenkula@ifn.se.

1. Korta biografier över 2024 års pristagare

Robert Alan Baron föddes i USA 1943. Han är professor emeritus vid Spears School of Business, Oklahoma State University. Baron har författat eller varit medförfattare till mer än 130 tidskriftsartiklar, 35 bokkapitel och 45 böcker, däribland *Behavior in Organizations* och *The Psychology of Entrepreneurship* (tillsammans med Robert Baum och Michael Frese). Han har

¹ Prisets grundare är Entreprenörskapsforum medan Vinnova och IVA är nuvarande donatorer.

erhållit ett stort antal priser och utmärkelser såsom 2009 års *Thought-Leader Prize* från Entrepreneurship Division of the Academy of Management och dess prestigefyllda *Foundational Paper Award* år 2023.

Michael Frese är för närvarande verksam vid Asia Business School (Malaysia) och Leuphana University of Lüneburg (Tyskland). Tidigare uppdrag inkluderar professurer bl a vid universiteten i München och Gießen. Professor Frese har författat över 250 bokkapitel och över 180 tidskriftsartiklar. Han har varit redaktör för eller författat över 30 böcker och specialnummer av tidskrifter, inklusive böcker såsom *Goal Directed Behavior: The Concept of Action in Psychology* och *The Psychology of Entrepreneurship*. Han har varit ordförande för International Association of Applied Psychology och blev 2020 invald i German Academy of Sciences. Frese har likaså erhållit ett stort antal priser och utmärkelser såsom *Greif Award* från Entrepreneurship Division of the Academy of Management för den mest inflytelserika publikationen om entreprenörskap under de senaste fem åren (2015), samt samma organisations *Dedication to Entrepreneurship Award* (2016) och *Distinguished Scientific Contributions Award* (2018).

2. Robert Barons bidrag

I över 25 år har Robert Baron varit en ambassadör för det socialkognitiva perspektivet inom entreprenörskapsforskningen.² Utifrån en artikel i *Journal of Business Venturing* (Baron 1998) – i vilken han ställer frågan när och varför entreprenörer tänker annorlunda än andra – har Baron formulerat nya forskningsfrågor inom entreprenörskapsfältet med bas utifrån etablerad forskning inom socialkognitiv psykologi. Han använder sig av en metod och pedagogik som säkerställer att varje begrepp kan förstås av både noviser och experter – ett angreppssätt som är något av Barons signum inom forskningsvärlden. Tillsammans med Gideon Markman riktade Baron också sin uppmärksamhet mot skillnaden mellan social kompetens och socialt kapital (Baron och Markman 2000, 2003; Markman och Baron 2003), samt varför och hur dessa kan påverka möjligheten till entreprenöriell framgång.

År 2004 återvände han till det kognitiva perspektivet för att utforska sambandet mellan kognition och entreprenörskap (Baron 2004) och formulerade tre frågor som han återkommit till under sin fortsatta forskarkarriär: (1) Varför väljer vissa personer men inte andra att bli entreprenörer? (2) Varför ser vissa personer, men inte andra, möjligheter att introducera nya och lönsamma produkter eller tjänster? (3) Varför är vissa entreprenörer så mycket mer framgångsrika än andra? Han har introducerat begreppen möjlighetsigenkänning (*opportunity recognition*) och mönsterigenkänning (*pattern recognition*), termer som han senare vidareutvecklat (Baron 2006; Baron och Ensley 2006). Baron återvände också till sina rötter inom

² Enligt socialkognitiv teori (*social-cognitive theory*) sker inte lärande enbart genom förstärkning av beteende som utlösts av vissa stimuli utan också genom införlivande av beteenden och beteendemönster som observeras i individens sociala omvärld.

aggressionsforskningen genom att fråga sig hur känslor och sinnesstämningar – affekt – kan påverka den entreprenöriella processen (Baron 2008). Fram till dess hade forskningsfältet främst fokuserat på entreprenöriell kognition i termer av informationsbehandling, men nu skapades en öppning för forskare att diskutera effekterna av känslor och sinnesstämningar på både kognition i allmänhet och den entreprenöriella processen i synnerhet. Baron (2008) förklarade inte bara hur och varför affekt är viktigt för att förstå entreprenörskap utan lärde också andra entreprenörskapsforskare om de psykologiska mekanismer genom vilka affekt kan påverka entreprenörskapsprocessen.

Heuristik och entreprenöriell kognition

Barons många bidrag och forskningsinsatser inom entreprenörskapsområdet har spelat en avgörande roll för att återuppväcka forskningsintresset för entreprenörskapets psykologi. I ett kanske alltför framgångsrikt försök att få till stånd en kursändring i entreprenörskapsforskarnas sökande efter *det* personlighetsdrag som avgör vem som blir entreprenör, påminde Gartner (1988) om att entreprenöriellt beteende också förtjänade forskarens uppmärksamhet, vilket ledde till att intresset för psykologiska frågor minskade. Barons artikel från 1998 om kognitiva mekanismer i entreprenörskap blev referenspunkten för en gemensam och sammanhållen diskussion om de positiva (och inte så positiva) effekterna av heuristiskt beslutsfattande på entreprenörskap, vilket bidrog till framväxten av en ny grupp av psykologiskt inriktade entreprenörskapsforskare. De idéer och psykologiska begrepp som Baron (1998) och Baron (2004) lyfte fram underströk det kognitiva perspektivets potential i att besvara många av entreprenörskapets grundläggande frågor.

Socialt kapital och social kompetens

Ett av Barons kännetecken som entreprenörskapsforskare har varit hans förmåga att förena abstrakt teori med praktiska exempel. Hans bakgrund inom socialpsykologi, i kombination med hans praktiska erfarenhet utanför den akademiska världen, verkar ha hjälpt honom att beskriva en tankeprocess som även icke-entreprenörer kan identifiera sig med. För dem som har erfarenhet av entreprenörskap kan de tankar, känslor och värderingar som beskrivs i hans arbeten – och som tillskrivs de entreprenörer som arbetar med att skapa nya värden och nya företag – kännas nästan självbiografiska.

Baron och Markman (2000, 2003) och Markman och Baron (2003) gör en viktig distinktion mellan individers sociala kapital – såsom en individs stora nätverk och goda rykte – och sociala kompetens – förmåga att interagera effektivt med andra. Denna distinktion hade tills dess negligerats. Baron och Markman visade empiriskt att socialt kapital möjliggör för individer att hamna i en bättre position för att nå framgång, men framgång kräver även interaktion – och därmed social kompetens. En hög nivå av socialt kapital i form av gott rykte, tidigare relevanta erfarenheter och personliga

kontakter kan alltså vara användbart för att ”få in en fot i dörren” genom att t ex få tillgång till riskkapital eller komma i kontakt med potentiella kunder och andra intressenter, men det är upp till entreprenören själv att i nästa steg försöka få ut det mesta möjliga av situationen genom att interagera med andra. Förmågan att göra ett positivt första intryck, anpassa sig till olika sociala situationer och övertyga andra är här viktiga färdigheter. Social kompetens hjälper även till att utvidga det personliga nätverket och bygga upp mer socialt kapital.

Identifiering av möjligheter genom mönsterigenkänning

I kölvattnet av Shane och Venkataramans (2000) inflytelserika artikel om entreprenörskap som forskningsområde, började forskare studera den process genom vilken entreprenörer identifierar möjligheter för nya affärsverksamheter. Baron utnyttjade sin kunskapsbas från kognitiv psykologi för att bidra till detta forskningsfält genom att förklara hur entreprenörer kan använda de kognitiva ramar som de förvärvat genom erfarenhet för att se mönster mellan till synes orelaterade händelser eller trender i omvärlden, exempelvis förändringar i teknik, demografi, marknader och ekonomisk politik (Baron 2006). Syftet var att förklara varför vissa personer är bättre på att identifiera specifika möjligheter och samtidigt belysa hur utbildning skulle kunna förbättra denna förmåga. Baron och Ensley (2006) visar att mönsterigenkänning är en viktig komponent för att identifiera möjligheter. De finner att idéerna bland erfarna entreprenörer – till skillnad från första-gångsentreprenörer – är tydligare definierade, rikare på innehåll och mer inriktade på faktorer och förhållanden som är relaterade till att starta och driva nya företag.

Entreprenörskap och känslor

Efter att ha utforskat entreprenöriell kognition återvände professor Baron till sina rötter genom att utveckla en konceptuell ram för affekt och den entreprenöriella processen (Baron 2008). Här förklarade han hur affekt kan påverka den kognitiva förmågan och därmed delar av den entreprenöriella processen. Denna till synes självklara observation var fram tills dess nästan helt frånvarande i entreprenörskapsforskningen. Baron behövde lyfta in mycket begreppsmässig och empirisk forskning från psykologifältet för att visa hur affekt påverkar entreprenörskap och varför affekt är relevant för entreprenörskapsforskningen. Barons konceptuella ramverk kring affekt signalerade ett skifte mot en mer beteendeariktad syn på entreprenörskap – ett skifte som förvisso redan hade påbörjats i några av entreprenörskapstidskrifterna. Hans framgång med att introducera affekt i den teoretiska diskussionen om entreprenörskap bidrog i hög grad till att legitimera forskarnas intresse för ämnet och öppnade dörren för att andra mer beteendeariktade teman – såsom entreprenöriell passion – skulle få fäste i såväl entreprenörskaps- som managementforskningen.

Optimism bland företagare

Barons sista bidrag handlar om betydelsen av entreprenöriell optimism. Trots Barons engagemang för positivt tänkande fann Hmieleski och Baron (2009) att även om entreprenörer i allmänhet präglades av en hög grad av optimism – dvs förväntade sig positiva resultat även när dessa förväntningar inte var rationellt motiverade – var förhållandet mellan deras optimism och nya företags framgång negativt. Baron trodde förvisso själv på den kraft och positiva effekt som entreprenörskap och en proaktiv inställning till livet kan ha, men han lät inte det förblinda honom för fakta som pekade i motsatt riktning. Det är denna typ av passionerad forskning som Joseph Schumpeter, en av entreprenörskapsforskningens mest inflytelserika förgrundsgestalter, lovordade och uppmuntrade i sitt tal till American Economic Association (McCraw 2007, s 483). Som forskare tjänar vi på att följa våra visioner och ambitioner om vad som skulle kunna eller borde vara, men som representanter för vetenskapen förväntas vi göra det med den vetenskapliga metodens noggrannhet och kritiska tänkande. Barons forskning och attityd är ett utmärkt exempel på den positiva och utvecklande effekt som vetenskapens kritiska tänkande har när det tillämpas på rätt sätt.

3. Michael Freses bidrag

I likhet med Robert Baron började Michael Frese intressera sig för entreprenörskap under 1990-talet, flera år efter att ha etablerat sig som erkänd forskare inom organisations- och arbetslivspsykologi. Hans första entreprenörskapsstudie tillkom i kölvattnet av Sovjetunionens kollaps när han undersökte fenomenet i Östeuropa (Frese 1995). Till skillnad från Baron, som hade en förkärlek för teoretisk psykologi, var Frese mer inriktad på att integrera entreprenörskap i sin mer tillämpade forskning inom arbetspsykologi. Här kan nämnas studier om småföretagare i det postsocialistiska Östtyskland (Utsch m fl 1999), psykologiska framgångsfaktorer för företagande i Afrika (Frese 2000; Frese och deKruif 2000) och småföretagares behov av såväl planering som handling (Frese, van Gelderen och Ombach m fl 2000).

Vid den här tidpunkten började han också regelbundet inventera vad som var empiriskt känt om entreprenörskap och dokumenterade allt fler belägg för att psykologi kan användas för att öka förståelsen om entreprenörskap ur många olika aspekter (Frese, Chell och Klandt 2000; Rauch och Frese 2007a). Merparten av hans psykologiska forskning under denna period fokuserade på behovet av personliga initiativ på arbetsplatsen (Fay och Frese 2001; Frese och Fay 2001), vilket fångade tidsandan under en period då Tyskland återförenats och arbetstagare i tidigare sovjetkontrollerade stater var tvungna att göra den svåra övergången från att se arbete som en process till något som var resultatinkriktat, dvs innebar krav på resultat och personligt ansvar.

Under de följande åren betonade Frese alltmer behovet av att individer

utvecklar en entreprenöriell inställning till sitt arbete oavsett sammanhang (Unger m fl 2011). Framför allt undersökte han frågor om personliga initiativ (t ex Campos m fl 2017; Frese m fl 2007; Glaub m fl 2014) och det som han kom att kalla handlingsteori (*action theory*) för att förstå entreprenörskap som sådant (Frese 2009; Frese och Sabini 1985; Frese och Zapf 1994) men utvecklade även metoder för att bättre kunna utbilda entreprenörer (Campos m fl 2017; Frese m fl 2002; Krauss m fl 2005; Unger m fl 2009). På så sätt lyfte han fram behovet av en balans mellan planering och utförande samt en mer handlingsinriktad och självreglerande inställning till måluppfyllelse inom entreprenörskapsforskningen (Bledow m fl 2009; Keith och Frese 2005; Rosing m fl 2011; van der Linden m fl 2003). Slutligen reflekteras Freses engagemang för en mer tillämpad inriktning inom entreprenörskapsforskningen i hans växande önskan att inventera vad som är känt om entreprenörskapets psykologi, vilket resulterade i en serie mycket inflytelserika metaanalyser (Rauch och Frese 2007a, 2007b; Rauch m fl 2009) och översiktsartiklar (Frese och Gielnik 2014, 2023; Rauch och Frese 2000).

Personligt initiativ

År 1996 introducerade Frese och hans kollegor begreppet personligt initiativ (PI), ett begrepp som har en nära koppling till entreprenörskap och organisatorisk spontanitet (Frese m fl 1996). De jämförde arbetstagare i Öst- och Västtyskland och fann att kontroll över och komplexitet i arbetet påverkade graden av personligt initiativ. Året därpå validerade Frese begreppet ytterligare genom att visa att det korrelerade med bl a behovet att prestera (*need for achievement*), handlingsorientering, karriärplanering och förmågan att genomföra det man planerat (Frese m fl 1997). Både småföretagare och arbetslösa som snabbt kunde hitta ett nytt jobb i Östtyskland visade sig ha högre personlig initiativförmåga. Med hjälp av Doris Fay (Fay och Frese 2001; Frese och Fay 2001; Frese m fl 2007) fortsatte han att utveckla PI-begreppet. Under de följande åren började han även undersöka om utbildning i personligt initiativtagande bland småföretagare i Afrika kunde bidra till att förbättra deras resultat och fann att så var fallet (Campos m fl 2017; Glaub m fl 2014). Idén om personligt initiativ har varit central i Freses forskning under hela hans karriär. Det har givit honom, hans doktorander och studenter – för att inte tala om de entreprenörer och anställda som de studerat – ett värdefullt teoretiskt och praktiskt verktyg.

Handlingsteori och entreprenöriellt handlande

År 1994 publicerade Frese tillsammans med Dieter Zapf ett kapitel med titeln "Action as the Core of Work Psychology: A German Approach". Där sammanfattades mycket av det arbete som Frese och andra dittills hade gjort om sambandet mellan arbete och personlighet och de började väva samman begreppen till en allmän teori om arbetsplatsbeteende. De definierade handling (*action*) som "målorienterat beteende som organiseras på specifika sätt genom mål, informationsintegration, planer och återkoppling och som

kan ändras medvetet eller via rutiner” (s 271) och påpekade att deras teori skiljer sig avsevärt från andra samtida teorier inom arbetslivs- och organisationspsykologi, men att den på många sätt liknar den självreglerande psykologi som Carver och Scheier (1982) och Anderson (1983) introducerade på engelska. Eftersom både Frese och Zapf har tyska som modersmål påpekade de dock att deras inspiration främst kom från tysk arbetslivspsykologi, vilken föregick de engelska studierna (Hacker 1973; Volpert 1971).

En läsning av detta kapitel visar att Frese redan då började formulera en syn på psykologi som var förenlig med cybernetisk systemteori, där individer förstås som deltagare i en dynamisk strävan efter hierarkiska mål. Följaktligen såg han individer som både engagerade i förberedelser och kontinuerlig förändring som svar på ändrade förhållanden i miljön. Som tillämpad psykolog kunde professor Frese inte låta bli att därefter testa detta angreppssätt på personer i olika arbetsmiljöer (Campos m fl 2017; Frese m fl 2002; Krauss m fl 2005; Unger m fl 2009). Resultatet av dessa undersökningar gav starkt stöd för hans tro på handlingsteorins kraft och Kurt Lewins (1951, s 169) ofta citerade maxim: ”Det finns inget så praktiskt som en bra teori.”

Efter att ha samlat in empiriska stöd för handlingsteorin från en mängd olika miljöer, lyfte Frese (Frese 2009; Frese och Sabini 1985) fram fem viktiga iakttagelser: (1) organisationspsykologin är ofullständig om man inte förstår hur organisationer startas, vilket vanligtvis görs av en entreprenör eller av en grupp entreprenörer; (2) varje teori om entreprenörskap bör ha aktiva handlingar (*active action*) som utgångspunkt – entreprenörskap är sinnebilden för en aktiv (snarare än en reaktiv) agent på marknaden; (3) handlingsteorin underlättar förståelsen av entreprenörskapets psykologi; (4) teorin bör kompletteras med empiri för att förstå hur och när entreprenöriell framgång uppstår i praktiken; och (5) teorin pekar på interventioner som kan användas för att hjälpa entreprenörer med tillväxt. Dessa fem påståenden avspeglar Freses inställning till forskning. De visar hans engagemang för att studera praktiska problem, en vilja att använda metoder och teorier som har empiriskt stöd för att dokumentera vad som fungerar och att utifrån detta kunna ge praktiskt stöd till entreprenörer.

Evidensbaserad entreprenörskapsforskning

Freses forskning om personliga initiativ och handlingsteoretiska ramverk är nära kopplad till behovet av att hitta rätt balans mellan handling och planering – ett tema som är återkommande genom Freses hela forskning. Detta tema understryker behovet av en balanserad och självreglerande strategi för att entreprenörer ska uppnå sina mål – en strategi som tar hänsyn till planering och uthållighet (van der Linden m fl 2003), känslomässig kontroll och metakognition (Keith och Frese 2005), samt utforskning och implementering (Bledow m fl 2009; Rosing m fl 2011). Hans starka engagemang för empiriska belägg har gett upphov till ett sista tema i hans forskning som kan vara värt att betonas – evidensbaserad vetenskap.

När Frese inte har bedrivit egen forskning genom fältarbete har han ofta dragit sina slutsatser mer indirekt genom att genomföra metaanalyser (t ex Rauch och Frese 2007a, 2007b; Rauch m fl 2009; Rosing m fl 2011; Unger m fl 2011) och litteraturgenomgångar (Gielnik m fl 2014, 2015). Oavsett vilken teknik som används ser vi ett återkommande mönster av evidensbaserad forskning och en vilja att inventera vad som är känt om entreprenörskapets psykologi och att använda de senaste insikterna för att kunna hjälpa entreprenörer (Frese m fl 2016). Freses outtröttliga ansträngningar att främja ett evidensbaserat synsätt på entreprenörskap (och arbetslivspsykologi i allmänhet) och att genom ett tillämpat psykologiskt synsätt underlätta utbildning och utveckling av entreprenörer, har varit utan motstycke. Tillsammans med kollegor formulerade Frese sin syn på ämnet och hävdade att evidensbaserat entreprenörskap (EBE) är ”en strategi för att överbrygga klyftan mellan kunskap som utvecklats inom entreprenörskapsområdet och dess användning i praktiken” (Frese m fl 2012, s 12).

Det bör samtidigt tilläggas att Frese sällan blir dogmatisk i sitt förespråkande av EBE. I stället för att förespråka EBE som den enda legitima formen av vetenskap, framträder en forskare som praktiserar vad han förespråkar och som av omsorg om sina forskningsobjekt helt enkelt verkar angelägen om att dela med sig av sitt synsätt till andra entreprenörskapsforskare. Med andra ord förespråkar han EBE på grund av att metoden resulterar i forskning som verkligen hjälper entreprenörer att bli bättre.

4. Sammanfattning och slutsats

Trots att Robert A Baron kom från den teoretiska änden av det psykologiska spektrumet och Michael Frese från det tillämpade, drogs båda till entreprenörskapsforskningen eftersom de ville använda psykologiska insikter för att hjälpa människor att förbättra sina liv och företag. Deras forskning har skapat en brygga mellan entreprenörskap och psykologi, vilket i sin tur möjliggjort en vidareutveckling av entreprenörskapsforskningen på mikro- och mesonivå.

Under en period som föregick Barons insatser hade psykologin i stort sett ”kastats ut med badvattnet” på grund av en alltför förenklad personlighetsinriktad syn på vem som kunde och skulle bli entreprenör. Han återinförde psykologi och kognition som möjliga förklaringar till entreprenörers agerande och grad av framgång, informerade entreprenörskapsforskare om de senaste teoretiska landvinningarna inom psykologin och inspirerade på så sätt forskare intresserade av entreprenörskapets mikrofundament att fortsätta utveckla fältet inom detta område. Sist men inte minst bidrog hans status som ledande forskare i psykologi inte bara till att legitimera användandet av psykologi inom entreprenörskapsforskningen utan också till att uppmuntra användningen av begrepp och teorier från psykologins forskningsfront.

Freses engagemang för tillämpad psykologi resulterade i ett evidensba-

serat synsätt på entreprenörskap där man försöker fastställa hur individer kan utbildas och tränas för att ta större personliga initiativ i sitt arbete och därmed öka möjligheterna till framgång. Tillsammans med sina doktorander och kollegor sammanställde Frese en bred uppsättning empiriska resultat om de psykologiska faktorerna bakom entreprenörskap och visade kraften i att anamma ett handlingsperspektiv i entreprenörsutbildning och entreprenörskapsträning. Hans forskning har bidragit till att utveckla den beteendevetenskapliga förståelsen för entreprenörskap genom att analysera de faktiska problem och utmaningar som entreprenörer ställs inför och därmed visat hur tillämpad psykologi kan fungera som en bas för utvecklingen av både teori och praktik inom entreprenörskapsforskningen.

REFERENSER

- Anderson, J R (1983), *The Architecture of Cognition*, Harvard University Press, Cambridge MA.
- Baron, R A (1998), "Cognitive Mechanisms in Entrepreneurship: Why and When Entrepreneurs Think Differently than Other People", *Journal of Business Venturing*, vol 13, s 275-294.
- Baron, R A (2004), "The Cognitive Perspective: A Valuable Tool for Answering Entrepreneurship's Basic 'why' Questions", *Journal of Business Venturing*, vol 19, s 221-239.
- Baron, R A (2006), "Opportunity Recognition as Pattern Recognition: How Entrepreneurs 'connect the dots' to Identify New Business Opportunities", *Academy of Management Perspectives*, vol 20, s 104-119.
- Baron, R A (2008), "The Role of Affect in the Entrepreneurial Process", *Academy of Management Review*, vol 33, s 328-340.
- Baron, R A och M D Ensley (2006), "Opportunity Recognition as the Detection of Meaningful Patterns: Evidence from Comparisons of Novice and Experienced Entrepreneurs", *Management Science*, vol 52, s 1331-1344.
- Baron, R A och G D Markman (2000), "Beyond Social Capital: How Social Skills Can Enhance Entrepreneurs' Success", *Academy of Management Perspectives*, vol 14, s 106-116.
- Baron, R A och G D Markman (2003), "Beyond Social Capital: The Role of Entrepreneurs' Social Competence in their Financial Success", *Journal of Business Venturing*, vol 18, s 41-60.
- Baum, J R, M Frese och R A Baron (red) (2007), *The Psychology of Entrepreneurship*, Psychology Press, New York NY.
- Bledow, R, M Frese, N Anderson, M Erez och J Farr (2009), "A Dialectic Perspective on Innovation: Conflicting Demands, Multiple Pathways, and Ambidexterity", *Industrial and Organizational Psychology*, vol 2, s 305-337.
- Campos, F m fl (2017), "Teaching Personal Initiative Beats Traditional Training in Boosting Small Business in West Africa", *Science*, vol 357, s 1287-1290.
- Carver, C S och M F Scheier (1982), "Control Theory: A Useful Conceptual Framework for Personality - Social, Clinical, and Health Psychology", *Psychological Bulletin*, vol 92, s 111-135.
- Fay, D och M Frese (2001), "The Concept of Personal Initiative: An Overview of Validity Studies", *Human Performance*, vol 14, s 97-124.
- Frese, M (1995), "Entrepreneurship in East Europe: A General Model and Empirical Findings", i Cooper, C L och D M Rousseau (red), *Trends in Organizational Behavior*, Wiley, Chichester, West Sussex.
- Frese, M (2000), *Success and Failure of Micro-business Owners in Africa: A Psychological Approach*, Bloomsbury Publishing, Westport CT.
- Frese, M (2009), "Towards a Psychology of Entrepreneurship - An Action Theory Perspective", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol 5, s 437-496.
- Frese, M, A Bausch, P Schmidt, A Rauch och R Kabst (2012), "Evidence-based Entrepreneurship: Cumulative Science, Action Principles, and Bridging the Gap between Science and Practice", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol 8, s 1-62.
- Frese, M, A Brantjes och R Hoorn (2002), "Psychological Success Factors of Small Scale Businesses in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol 7, s 259-282.
- Frese, M, E Chell och H Klandt (red) (2000), *Psychological Approaches to Entrepreneurship*, Psychology Press, Hove, East Sussex.

- Frese, M och D Fay (2001), "4. Personal Initiative: An Active Performance Concept for Work in the 21st Century", *Research in Organizational Behavior*, vol 23, s 133-187.
- Frese, M, D Fay, T Hilburger, K Leng och A Tag (1997), "The Concept of Personal Initiative: Operationalization, Reliability and Validity in Two German Samples", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, vol 70, s 139-161.
- Frese, M, H Garst och D Fay (2007), "Making Things Happen: Reciprocal Relationships between Work Characteristics and Personal Initiative in a Four-wave Longitudinal Structural Equation Model", *Journal of Applied Psychology*, vol 92, s 1084-1102.
- Frese, M, M van Gelderen och M Ombach (2000), "How to Plan as a Small Scale Business Owner: Psychological Process Characteristics of Action Strategies and Success", *Journal of Small Business Management*, vol 38, s 1-18.
- Frese, M och M M Gielnik (2014), "The Psychology of Entrepreneurship", *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, vol 1, s 413-438.
- Frese, M och M M Gielnik (2023), "The Psychology of Entrepreneurship: Action and Process", *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, vol 10, s 137-164.
- Frese, M, M M Gielnik och M Mensmann (2016), "Psychological Training for Entrepreneurs to Take Action: Contributing to Poverty Reduction in Developing Countries", *Current Directions in Psychological Science*, vol 25, s 196-202.
- Frese, M, W Kring, A Soose och J Zempel (1996), "Personal Initiative at Work: Differences between East and West Germany", *Academy of Management Journal*, vol 39, s 37-63.
- Frese, M och M de Kruijff (2000), "Psychological Success Factors of Entrepreneurship in Africa: A Selective Literature Review", i Frese, M (red), *Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa. A Psychological Approach*, Quorum Books, Westport CT.
- Frese, M och J Sabini (red) (1985, återpublicerad 2021 som klassisk text), *Goal Directed Behavior: The Concept of Action in Psychology*, Taylor & Francis, New York NY.
- Frese, M och D Zapf (1994), "Action as the Core of Work Psychology: A German Approach", i Triandis, H C, M D Dunnette och L Hough (red), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, Consulting Psychologists Press, Palo Alto CA.
- Gartner, W B (1988), "Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question", *American Journal of Small Business*, vol 12, s 11-32.
- Gielen, M M fl (2015), "Action and Action-regulation in Entrepreneurship: Evaluating a Student Training for Promoting Entrepreneurship", *Academy of Management Learning & Education*, vol 14, s 69-94.
- Gielen, M M, A C Krämer, B Kappel och M Frese (2014), "Antecedents of Business Opportunity Identification and Innovation: Investigating the Interplay of Information Processing and Information Acquisition", *Applied Psychology*, vol 63, s 344-381.
- Glaub, M E, M Frese, S Fischer och M Hoppe (2014), "Increasing Personal Initiative in Small Business Managers or Owners Leads to Entrepreneurial Success: A Theory-based Controlled Randomized Field Intervention for Evidence-based Management", *Academy of Management Learning & Education*, vol 13, s 354-379.
- Greenberg, J och R A Baron (2010), *Behavior in Organizations*, Pearson Education, London.
- Hacker, W (1973), *Allgemeine Arbeits- und Ingenieurpsychologie*, VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften, Berlin.
- Hmieleski, K M och R A Baron (2009), "Entrepreneurs' Optimism and New Venture Performance: A Social Cognitive Perspective", *Academy of Management Journal*, vol 52, s 473-488.
- Keith, N och M Frese (2005), "Self-regulation in Error Management Training: Emotion Control and Metacognition as Mediators of Performance Effects", *Journal of Applied Psychology*, vol 90, s 677-691.
- Krauss, S I, M Frese, C Friedrich och J M Unger (2005), "Entrepreneurial Orientation: A Psychological Model of Success among Southern African Small Business Owners", *European Journal of Work and Organizational Psychology*, vol 14, s 315-344.
- Lewin, K (1951), *Field Theory in Social Science - Selected Theoretical Papers by Kurt Lewin*, Harper & Row, New York NY.
- van der Linden, D, M Frese och T F Meijman (2003), "Mental Fatigue and the Control of Cognitive Processes: Effects on Perseveration and Planning", *Acta Psychologica*, vol 113, s 45-65.
- Markman, G D och R A Baron (2003), "Person-Entrepreneurship Fit: Why Some People are More Successful as Entrepreneurs than Others", *Human Resource Management Review*, vol 13, s 281-301.
- McCraw, T K (2007), *Prophet of Innovation: Joseph Schumpeter and Creative Destruction*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge MA.

- Rauch, A och M Frese (2000), "Psychological Approaches to Entrepreneurial Success: A General Model and an Overview of Findings", *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, vol 15, s 101-142.
- Rauch, A och M Frese (2007a), "Let's Put the Person Back into Entrepreneurship Research: A Meta-analysis on the Relationship between Business Owners' Personality Traits, Business Creation, and Success", *European Journal of Work and Organizational Psychology*, vol 16, s 353-385.
- Rauch, A och M Frese (2007b), "Born to be an Entrepreneur? Revisiting the Personality Approach to Entrepreneurship", i Baum, J R, M Frese och R A Baron (red), *The Psychology of Entrepreneurship*, Psychology Press, New York NY.
- Rauch, A, J Wiklund, G T Lumpkin och M Frese (2009), "Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol 33, s 761-787.
- Rosing, K, M Frese och A Bausch (2011), "Explaining the Heterogeneity of the Leadership-Innovation Relationship: Ambidextrous Leadership", *The Leadership Quarterly*, vol 22, s 956-974.
- Shane, S och S Venkataraman (2000), "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research", *Academy of Management Review*, vol 25, s 217-226.
- Unger, J M, N Keith, C Hilling, M M Gielik och M Frese (2009), "Deliberate Practice among South African Small Business Owners: Relationships with Education, Cognitive Ability, Knowledge, and Success", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, vol 82, s 21-44.
- Unger, J M, A Rauch, M Frese och N Rosenbusch (2011), "Human Capital and Entrepreneurial Success: A Meta-analytical Review", *Journal of Business Venturing*, vol 26, s 341-358.
- Utsch, A, A Rauch, R Rothfufs och M Frese (1999), "Who Becomes a Small-scale Entrepreneur in a Post-socialist Environment: On the Differences between Entrepreneurs and Managers in East Germany", *Journal of Small Business Management*, vol 37, s 31-42.
- Volpert, W (1971), *Sensumotorisches Lernen. Zur Theorie des Trainings in Industrie und Sport*, Limpert, Frankfurt am Main.