

УДК 159.9.33

## АКМЕОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

**З.Г. ХАНОВА**

(Дагестанский государственный университет)

*Рассмотрены психологические проблемы предпринимательской деятельности. Проанализированы психологические качества предпринимателя, приводящие его к успеху: инициативность, положительное отношение к другим, лидерство, ответственность, организационные способности, решительность в действиях, упорство.*

**Ключевые слова:** предприниматель, лидер, деятельность, успешность, активность, риск, управление, мотивация, компетенция, конкуренция, бизнес.

**Введение.** Предпринимательство, возродившееся в нашей стране в начале 90-х годов XX века, сразу стало объектом пристального внимания психологической науки. К настоящему моменту накоплен значительный эмпирический материал, характеризующий психологические особенности предпринимательской деятельности, личности предпринимателя и различных аспектов его поведения. Современное понимание предпринимательства как экономического явления и роли предпринимательства в экономическом развитии представлено в работах Й. Шумпетера, Ф. фон Хайека, Дж. М. Кейнса, П. Друкера и др. В последние годы осмысление этого феномена становится все более актуальным и для отечественной науки.

Попытки определения предпринимателя не просто как субъекта особого вида экономической деятельности, но как человека особого психологического склада, отличительные свойства которого могут проявляться и рассматриваться безотносительно к содержанию выполняемой им экономической функции, осуществляются начиная с работ Й. Шумпетера. Эта идея послужила мощным толчком к проведению психологических исследований, основной целью которых явился поиск тех специфических качеств, которые побуждают человека к предпринимательской деятельности и обеспечивают эффективное выполнение предпринимательских функций.

Предпринимательство – это процесс реализации личного замысла, идеи, приумножения богатства, связанный с определенным, иногда значительным, риском, полным посвящением себя созданию собственного дела, поиском путей предложения своим потенциальным клиентам нового товара или услуги. Этот товар или услуга необязательно должны быть чем-то совершенно новым, главное, чтобы предприниматель сумел придать им новый смысл, увеличить их ценность, затратив на это необходимые силы и средства и получив взамен прибыль.

В наиболее общем виде под предпринимательством понимается разновидность экономической деятельности, основанная на распоряжении ресурсами (материальными, финансовыми, трудовыми) и направленная на получение дохода. Другими видами экономической деятельности являются наемный труд и индивидуальное (коллективное) хозяйствование.

Предпринимательство отлично по своей сущности от наемного труда и не является в строгом смысле видом профессиональной деятельности. Особенностью предпринимателя, отличающей его от других субъектов экономической деятельности, является работа на себя, создание своего дела. Принципиальная разница между наемным трудом и предпринимательством состоит в различном отношении к собственности. Учет этого обстоятельства является принципиальным для понимания психологии предпринимателя. Как собственник предприниматель руководствуется иными мотивами и преследует иные цели, нежели наемные работники.

С экономической точки зрения предприниматель – это человек, умеющий объединить средства, труд, материалы и т.д. таким образом, что их совокупная функциональная стоимость возрастает, т.е. он вносит изменения, осуществляет инновации и преобразует заведенный порядок.

С точки зрения психологии, предпринимателем можно считать человека, движимого определенными мотивами, среди которых ведущие – желание добиться чего-то в жизни, стремление сделать что-то новое, самоутвердиться, стать независимым.

Выделяют несколько типов предпринимателей, различающиеся по социально-психологическим критериям их деловой активности. Представители одного типа склонны в большей степени ориентироваться на субъективную оценку внешних условий (благоприятность экономических условий для ведения бизнеса, материальные условия жизни семьи), а представители другого – на внутренние побуждения к предпринимательству, на оценку собственных возможностей в развитии своего бизнеса. В зависимости от соотношения этих оценок представители этих типов склонны использовать различные стратегии в деятельности и проявляют разный уровень деловой активности [7].

Существует обширный пласт психологической литературы, где проводится непосредственное увязывание психологических качеств с показателями успешности предпринимательской деятельности. Однако удовлетворительная модель «предпринимательской личности» отсутствует в психологической науке.

**Модель «успешной предпринимательской личности».** Личностные аспекты предпринимательской деятельности анализируются по трем направлениям: 1) черты личности предпринимателя; 2) предпринимательские мотивы; 3) специфические компетенции [2].

Выделяются следующие психологические качества, приводящие предпринимателя к успеху: инициативность, положительное отношение к другим, лидерство, ответственность, организационные способности, решительность в действиях, упорство. Обосновывается и более широкий набор личностных конструктов, коррелирующих с успешностью предпринимательской деятельности: стремление к независимости; стремление к финансовому успеху; специфические требования к работе (разнообразие работ, наличие ясной цели, субъективная важность цели и др.); чувство личной ответственности (уверенность, что успех в жизни зависит от самого человека); наличие высокого энергетического потенциала; стремление к достижению результата, включающее склонность к разумному риску, управлению ситуацией и получению обратной связи; уверенность в себе; толерантность к неопределенности; стремление к максимальному темпу.

Уровень самооценки у предпринимателей достаточно высок. Успешные предприниматели спокойно относятся к своим недостаткам и не склонны к «насилию» над собой для их коррекции. Предприниматели склонны настаивать на «полезности» всех своих психологических качеств, утверждая, что именно они формируют уникальность психологического образа и неожиданно обеспечивают победу.

Успешность финансовой деятельности и эффективность личностных стратегий предпринимателя не всегда способны обеспечить устойчивое функционирование деятельности. Среди проблем, вызывающих наибольшие затруднения у предпринимателей, следует назвать: повышенный уровень психологического напряжения, борьбу старого и нового, невозможность тратить много времени на развитие сотрудников фирмы, психологические перегрузки, неустойчивость поведенческих стратегий относительно разных членов команды и персонала.

Наряду с многочисленными исследованиями, основанными на диспозиционной модели, в психологии существуют работы, отрицающие возможность предсказать поведение человека в конкретной ситуации на основе данных о его психологических свойствах. В качестве альтернативы диспозиционному подходу предлагается рассматривать реакции на социальное окружение не в терминах личностных черт, а в терминах когнитивной компетентности, стратегий обработки информации, личных целей, субъективных ожиданий и других факторов социального научения.

С позиций интеракционистского подхода поведение предпринимателя определяется переменными человека, ситуацией и их взаимным влиянием друг на друга. Учет этих переменных необходим для построения модели личности предпринимателя. Искомая модель должна сочетать в себе как требование включенности индивида в социальную ситуацию, так и возможность описания субъективной репрезентации социальной реальности [5].

В психологической науке представление о невозможности достижения существенного успеха в деятельности без соответствующей внутренней мотивации является общепризнанным. В связи с этим характеристики данной группы можно рассматривать как личностные особенности трудно выделяемой группы «неуспешных предпринимателей».

Исследования выявили наличие у лидеров бизнеса психологических ограничителей, не позволяющих двигаться в пространстве прогноза. Успешные предприниматели предпочитают не обсуждать развитие экономической и политической ситуации в стране. При этом нежелание делать прогнозы обосновывается не столько экономическими и политическими факторами, сколько психологическими. Жесткое планирование и прогнозирование рассматривается предпринимателями как фактор, заранее повышающий вероятность неудачи и способствующий отрыву от реальности [1].

Отсутствие временной перспективы проявляется и в «финансовом» поведении. Большинство предпринимателей не могут отказать себе в чем-то сейчас ради большей выгоды в будущем. Влияя на финансовый контроль и финансовое планирование, временная деформация небезобидна для бизнеса. У предпринимателей она может проявляться в демонстративном личном потребительском поведении, в раздувании структуры фирмы при отсутствии финансового резерва на компенсацию неблагоприятных ситуаций и развитие перспективных направлений, на стратегические исследования и планирование. Имея личностные проблемы с временной перспективой, руководителю крайне трудно выдерживать грамотную, взвешенную финансовую политику [3].

Предпринимательское поведение может анализироваться через систему характерных мотивов. Д. Макклелланд провел серию экспериментальных исследований, объектами которых выступали как студенты учебных заведений, так и предприниматели. Этот опыт стал одной из первых серьезных попыток применения теории и методов психологической науки при анализе и решении проблем экономического развития [8].

Согласно Д. Макклелланду, отличительной психологической особенностью предпринимателей является более высокий уровень мотивации достижения, которую он определял как соревнование с некими существующими стандартами. Он выделяет пять мотивационных признаков, характерных для предпринимателя: потребность в трудовых достижениях, стремление к власти, потребность в общественном труде, уверенность в осуществимости задуманного, готовность к риску.

Индивиды с высоким уровнем мотивации достижения ведут себя как успешные, рациональные предприниматели. Они устанавливают для себя средний уровень трудности задач и стремятся к достижению максимального успеха в их решении. Для них также характерно следующее: позитивное отношение к ситуации достижения; стремление к решению интересных, достаточно сложных, но реально выполнимых задач; уверенность в успешном решении задачи; высокая настойчивость в достижении поставленной цели; стремление к разумному риску и отсутствие интереса к сверхсложным и очень простым задачам; интерес к ситуации соревнования с другими индивидами и активный поиск информации о своих результатах; проявление активности, решительности и ответственности за результат в неопределенных ситуациях; повышение уровня притязаний при достижении успеха и его снижение при неудаче [4].

Успех повышает их активность, однако, неудачи приводят к еще более резкому ее снижению. Индивидуальные особенности мотивации личности определяются сочетанием в разной степени выраженности того и другого типа мотивации. По мнению многих исследователей, отличительной особенностью успешных предпринимателей является выраженное преобладание мотивации достижения успеха над мотивацией избегания неудач [6].

Субъективная убежденность в нем самого предпринимателя является значимой детерминантой успеха. Сила мотивации определяется убежденностью в том, что он в состоянии активно воздействовать на окружающую обстановку, менять ее и добиваться нужных для себя результатов. Важным фактором при создании своего дела является также стремление к автономии и автаркии (т.е. к самостоятельности, самодостаточности, независимости и т.п.).

В предпринимательстве максимально полно удастся реализовать себя тем, кто в основном полагается на свои силы, высоко оценивает собственные возможности в повышении успешности своего бизнеса. Предприниматели, наиболее полно сумевшие применить свои умения и способности, весьма успешны, они чаще достигают поставленных целей.

Бизнесмены используют различные психологические приемы для поддержания внутренней мотивации (увлечения, опора на личную независимость и др.). Вместе с тем, успешные предприниматели отмечают недостаточность личностного потенциала для ведения бизнеса и выражают заинтересованность в дальнейшей профессионализации себя в бизнесе [1].

Предпринимательская деятельность анализируется в психологической науке и с точки зрения специфичности образа действий предпринимателя. В связи с этим рассматриваются личная инициатива, позиция предпринимателя и организация стратегического процесса. Личная инициатива отражает стремление активно и по собственному желанию решать задачи и выполнять работы, выходящие за пределы требований настоящей ситуации. Проявлением личной инициативы является поиск новых путей, отсутствие стремления делегировать кому бы то ни было решение сложных проблем и принятие ответственности, настойчивость.

Личную инициативу предпринимателя характеризуют следующим образом [8]:

- 1) соответствие проблемному полю организации (предприятия);
- 2) наличие долгосрочной перспективы;
- 3) направленность на конкретные цели и действия;
- 4) выдержанность и устойчивость, несмотря на препятствия и неудачи;
- 5) инициативность и превентивная активность.

Предпринимательская позиция определяется принятием риска, превентивной активностью и инновационностью. Наличие предпринимательской позиции позитивно влияет на работу и успех бизнеса. Предпринимательскую позицию определяют три параметра:

1) принятие риска – готовность взять на себя предпринимательские и хозяйственные риски, что выражается в приоритете очень рискованных проектов и акций с большими шансами на высокую прибыль по сравнению с менее рискованными проектами с небольшими, но вполне гарантированными поступлениями;

2) превентивная активность – готовность инициировать акции и проекты, на которые конкурент должен обязательно отреагировать. Предприниматель пытается первым, намного опережая своих конкурентов, ввести новые продукты, технологии, услуги, организационные формы и т.п. (лозунг: инновация, а не имитация);

3) инновационность – готовность широко проводить научные исследования, разработки и инновации, при этом неудачи воспринимаются как неизбежные издержки риска, а инновационный успех как вознаграждение [2].

Проблема риска, с психологической точки зрения, в предпринимательской деятельности является одной из центральных. Экономическая деятельность в условиях неопределенности и риска является одной из отличительных особенностей предпринимательской деятельности. Более успешные предприниматели предпочитают умеренный риск. В сравнительном исследовании менеджеров и предпринимателей (руководителей – собственников фирм) обнаружено отсутствие значимых различий между ними по отношению к риску. Однако в сравнении со средними (нормативными) значениями обе группы показали более высокую склонность к риску.

В случае серьезных неудач практически никто из предпринимателей не намерен оставить предпринимательскую деятельность. Большинство предпринимателей проявляет высокую самостоятельность, уверенность в себе и предпочитают надеяться на свои силы и после того, как потерпят неудачу. Среди предпринимателей, терпевших крупные неудачи в своей деятельности, ни один не предпочел переход на государственное предприятие или на работу к другому предпринимателю [6].

Под организацией стратегического процесса понимается систематическое и профессиональное планирование. Планирование, комбинированное с быстрой реакцией на возникающие ситуации и возможности в окружающей среде, является значимым фактором успеха предпринимательской деятельности.

Важная психологическая характеристика успешного предпринимателя – «парадоксальность подхода». Конкурентность порождает стремление избегать стереотипов, особую чувствительность к новизне информации и способу ее подачи. При разрешении ситуации предприниматели склонны принимать нетривиальные решения. Специфической особенностью успешного

предпринимателя является многовариантность личности, проявляющаяся в способности «все начинать заново» и принимать непредсказуемые решения.

Лидеры бизнеса сначала создают «опережающие реальности», а затем достигают их. Это способствует выработке действительно новых подходов в бизнесе и их быстрому внедрению в практику. Первоначально разрабатывается не сама идея, а механизм ее реализации с последующей проработкой идейной концепции [1].

В российском бизнесе выделяются два класса социальных ориентаций. Первый составляют те, для кого предпринимательство является средством для других жизненных целей: для того чтобы «выбиться в люди», «роскошно жить» или использовать бизнес для получения или укрепления власти). Ко второму типу (инновационному) относятся люди, для которых бизнес является самоцелью. Это небольшой по сравнению с первым классом слой. Такие предприниматели ставят на первый план способность «плыть против течения», преодолевать сопротивление, устанавливать контакты с нужными людьми и влиять на окружающих. Но постоянно присутствует и другой мотив: зависимость успеха от духовной раскрепощенности, готовности не жалея сил и энергии отдаваться делу в ущерб всему остальному [1].

Предприниматели, умеющие найти применение своим талантам, успешны и в социальном плане, чаще получают удовольствие как от процесса деятельности, так и от его социального результата. Они чаще ощущают, что людям нравится работа их фирмы. Кроме того, предприниматели, высоко оценившие степень реализации своих знаний и способностей, выше оценивают материальный уровень жизни семьи, т.е. они сумели реализовать себя как человека, ответственного за семью. Их больше устраивает сфера их деятельности и они удовлетворены экономическими результатами и своей деятельностью в целом.

Предприниматели, отмечающие высокую степень реализации своих знаний, умений, способностей, сумели в основном удовлетворить свои потребности в активности, творчестве, в достижении успеха, в общении, в материальном достатке, в альтруистических побуждениях (мотивы общественной пользы) и потребности в независимости и всесторонней самореализации. В связи с этим оценку степени самореализации можно рассматривать в качестве показателя адаптации к предпринимательству как виду экономической деятельности [6].

Исследователи отмечают большое значение для успеха предпринимательской деятельности высокой социальной компетенции, основными составляющими которой являются: коммуникативные способности, контактность, готовность и умение разрешать конфликты, внимание к партнеру, чувство ответственности, эмоциональная устойчивость, мотивационные способности, стремление обучаться, способность к самоанализу, чувство справедливости.

Позитивное влияние на успех предпринимательской деятельности оказывают специфические знания в области социальных взаимодействий относительно мотивации и ресурсов партнеров. Социальная компетенция, реализуясь в удовлетворенности клиента и мотивации персонала, прямо или косвенно влияет на результативность предпринимательской деятельности.

Позитивное влияние на успешность предпринимательской деятельности оказывает сетевая компетенция (специфические знания в области социальных взаимодействий относительно мотивации и ресурсов партнеров и третьей стороны) и «портфель связей» (понимаемый как сотрудничество технологически ориентированного предприятия с различными участниками рынка). В связи с этим часть своего времени лидеры бизнеса тратят на социальные контакты [2].

Вместе с тем гипертрофия области социальных коммуникаций может приводить к усилению экзистенциальной тревожности. Высоко оценивая возможность группового разделения ответственности за успех дела, предприниматели не считают обязательным соблюдение правил деловой морали в вопросах выполнения договорных обязательств. Таким образом, коммуникация часто рассматривается как средство снятия индивидуальной ответственности, а не как норма партнерского поведения [5].

Значимой составляющей деятельности предпринимателя является функция управления. Предпринимателю принадлежат властные полномочия, используя которые он имеет возможность добиваться от подчиненных выполнения поставленных задач даже при наличии сопротивления с их стороны.

**Заключение.** Психологическая специфика предпринимателя, отличающая его от других субъектов экономической деятельности, задается его особым отношением к собственности («работой на себя»). Данный признак является системообразующим для феномена предпринимательства и служит основанием для дифференцирования предпринимательства от различных проявлений наемного труда. Это обстоятельство стимулирует проведение психологических исследований, целью которых явился поиск тех специфических качеств, которые побуждают человека к предпринимательской деятельности и обеспечивают эффективное выполнение предпринимательских функций. Осуществляются попытки определения предпринимателя не просто как субъекта особого вида экономической деятельности, но как человека особого психологического типа.

Предпринимательское поведение может анализироваться также через систему характерных мотивов. Установлено, что в предпринимательстве максимально полно удается реализовать себя тем, кто полагается на свои силы, высоко оценивает собственные возможности.

Предпринимательская деятельность анализируется в психологической науке и с точки зрения специфичности образа действий предпринимателя. В связи с этим рассматриваются личная инициатива (стремление активно и по собственному желанию решать задачи и выполнять работы, выходящие за пределы требований данной ситуации), позиция предпринимателя (принятие риска, превентивная активность и инновационность) и организация стратегического процесса (систематическое и профессиональное планирование). Степень самореализации также может рассматриваться в качестве критерия адаптации к предпринимательству. Для успешных предпринимателей возрастает значимость мотивов профессионального и духовного самосовершенствования и т.д.

#### **Библиографический список**

1. Бабаева Л.В. Бизнес – элита России: образ мышления и типы поведения / Л.В. Бабаева, А.Е. Чирикова // ЭКО: Экономика и организация пром. пр-ва. – Новосибирск, 1995. – №1. – С.117-145.
2. Гемюнден Х.Г. Поведение предпринимателя при создании нового предприятия как важный фактор успеха / Х.Г. Гемюнден, Э.Д. Конрад // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №3.
3. Дейнека О.С. Динамика отношения российских предпринимателей к деньгам / О.С. Дейнека // Ежегодник Российского психологического общества: мат. 3-го всерос. съезда психологов 25-28 июня 2003 года: в 8 т. – СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2003.
4. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб., 2000.
5. Мусаэлян И.Э. О возможностях применения модели актуального конфликта для психологического анализа предпринимательской деятельности / И.Э. Мусаэлян, Ю.О. Сливницкий // Вестн. МГУ. Сер.14. Психология. – 2000. – №3. – С.22-31.
6. Позняков В.П. Психологические отношения и деловая активность российских предпринимателей / В.П. Позняков // РАН. Ин-т психологии. – М., 2001. – 240 с.
7. Чирикова А.Е. Психологические особенности личности российского предпринимателя / А.Е. Чирикова // Психол. журн. – 1998. – Т. 19, №1. – С.62-74.
8. Frese M. et al. Personal Initiative at Work: Differences between East and West Germany // Academy of Management Journal. – 1996. – 39(1). – P.37-63.

Материал поступил в редакцию 03.10.2011.

#### **References**

1. Babaeva L.V. Biznes – e`lita Rossii: obraz my`shleniya i tipy` povedeniya / L.V. Babaeva, A.E. Chirikova // E`KO: E`konomika i organizaciya prom. pr-va. – Novosibirsk, 1995. – #1. – S.117-145. – In Russian.
2. Gemyunden X.G. Povedenie predprinimatel'ya pri sozdanii novogo predpriyatiya kak vazhny`j faktor uspeha / X.G. Gemyunden, E`.D. Konrad // Problemy` teorii i praktiki upravleniya. – 2001. – #3. – In Russian.

3. Dejneka O.S. Dinamika otnosheniya rossijskix predprinimatelej k den`gam / O.S. Dejneka // Ezhegodnik Rossijskogo psixologicheskogo obshhestva: mat. 3-go vseros. s`ezda psixologov 25-28 iyunya 2003 goda: v 8 t. – SPb.: Izd-vo SPb. un-ta, 2003. – In Russian.
4. Il`in E.P. Motivaciya i motivy` / E.P. Il`in. – SPb., 2000. – In Russian.
5. Musae`lyan I.E`. O vozmozhnostyax primeneniya modeli aktual`nogo konflikta dlya psixologicheskogo analiza predprinimatel`skoj deyatel`nosti / I.E`. Musae`lyan, Yu.O. Slivnickij // Vestn. MGU. Ser.14. Psixologiya. – 2000. – #3. – S.22-31. – In Russian.
6. Poznyakov V.P. Psixologicheskie otnosheniya i delovaya aktivnost` rossijskix predprinimatelej / V.P. Poznyakov // RAN. In-t psixologii. – M., 2001. – 240 s. – In Russian.
7. Chirikova A.E. Psixologicheskie osobennosti lichnosti rossijskogo predprinimatelya / A.E. Chirikova // Psixol. zhurn. – 1998. – T. 19, #1. – S.62-74. – In Russian.
8. Frese M. et al. Personal Initiative at Work: Differences between East and West Germany / Academy of Management Journal. – 1996. – 39(1). – P.37-63.

## **ACMEOLOGICAL FEATURES OF SUCCESSFUL ENTREPRENEUR**

**Z.G. KHANOVA**

(Dagestan State University)

*Some psychological problems of the entrepreneurship are considered. Psychological features of an entrepreneur that can lead one to success (initiative, positive attitude to other people, leadership, responsibility, managerial capabilities, resolution in actions, persistence) are analyzed.*

**Keywords:** entrepreneur, leader, activity, success, energy, risk, management, motivation, competence, competition, business.