

image not found or type unknown



**Личность каждого предпринимателя уникальна, что определяет способ организации предпринимателями бизнес-процессов. Например, один бизнесмен может часто менять направления своей предпринимательской деятельности в то время как другой будет постоянен в своих пристрастиях и бизнес-стратегиях. Один будет честен с компаньонами и государством, другой попытается уклоняться от уплаты налогов и своих обязательств по отношению к деловым партнерам.**

Личности всех предпринимателей времен царской России, нэпа и России конца XX в. будут иметь много общего внутри каждой исторической группы, но будут

отличаться от личностей предпринимателей иной эпохи.

Если предприниматель проявляет высокие моральные качества: верность своему слову и взятым обязательствам, трудолюбие и ответственность, — то у него с высокой долей вероятности будут отсутствовать такие качества личности, как лень, лживость и непоследовательность.

В процессе своего развития личность может меняться. Например, в личности предпринимателя, которого неоднократно обманывали его партнеры или работники, могут со временем возникнуть такие черты, как подозрительность или агрессивность.

Таким образом, мы можем определить личность как формирующуюся в течение жизни совокупность индивидуальных психологических особенностей, которые определяют своеобразное для данного человека отношение к себе, обществу и окружающему миру в целом.

В литературе исторической, экономической, психологической, социологической показана роль личности в осуществлении предпринимательской деятельности. Личностные особенности предпринимателя в разные исторические периоды развития российского общества неоднократно становились предметом исследования ученых из разных научных направлений. Однако роль этих особенностей на ранней стадии построения карьеры практически не исследовалась.

Основным предметом исследования является предпринимательская деятельность. Объектом исследования выступают личностные качества предпринимателя.

Основной целью курсовой работы является выявление значимых личностных качеств предпринимателей. В соответствии с указанными целями ставятся и решаются следующие задачи:

- установление взаимосвязи предпринимательского успеха и личностных качеств;
- структурирование модели личности предпринимателя;
- анализ психологического портрета личности предпринимателя;
- классификация значимых качеств личности предпринимателя.

# **ГЛАВА 1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА.**

## **1.1. Личность в структуре предпринимательского успеха.**

В последние годы ученые самых разных профессиональных направлений (экономисты, философы, психологи, социологи и др.) уделяют серьезное внимание развитию теории предпринимательства, его существенным характеристикам, роли в экономическом развитии стран. Серьезным исследованиям подвергаются личностные характеристики предпринимателей, постоянно добивающихся успехов в своем бизнесе.

Психологи Акперов И. Г. и Масликова Ж. В. считают, что «предпринимательство – особый, связанный с риском вид деятельности по организации нового потенциала, прибыльного дела. Это не управление, это творческая активность в экономике, связанная со специфическими личностными качествами»<sup>1</sup>.

И. Бунин определяет предпринимательство как поиск, выявление и использование деловых возможностей, появляющихся в результате перемен в управленческих, маркетинговых, технологических и других подсистемах.

Батаршев А.В. пишет, что предпринимательству, как особому виду деятельности, придает своеобразие набор определенных способностей и умений, не только дающих материальное благосостояние, но и накладывающих на человека серьезную ответственность. Каждый имеет право стать предпринимателем, но не каждый может<sup>2</sup>.

П.Г. Щедровицкий определяет предпринимательство как «тип мышления и деятельности. Движущая сила предпринимательства, считает он, - это воля, представления и мысли. Предпринимательская деятельность складывается, когда осознается тот факт, что производство не создает новые ресурсы.

Предприниматель в процессе мыследеятельности создает новые функции продукта и заполняет пустоты рынка. Для этой деятельности нужны знания и проекты, в результате чего происходит репрезентация будущего»<sup>3</sup>.

Отечественные исследователи Ситаров В.А., Смирнов А.И. и др. видят мотивационную структуру предпринимателя так. Во-первых, необходимо острое желание выделиться, проявить себя, удовлетворить здоровое честолюбие. Во-вторых, стремиться к независимости. В-третьих, желать принести благо обществу. В-четвертых, удовлетворить личные потребности в лидерстве. В-пятых, проявить потребность в самовыражении, самоактуализации, которая является отчаянной борьбой за бессмертие (по А. Маслоу, Г. Олпорту, К. Роджерсу). Наиболее ярко выражена такая мотивация у творческих людей, и заключается она в стремлении «оставить после себя след на земле»<sup>4</sup>.

Таким образом, предприниматели – это люди самых разных социальных слоев, которых объединяет неприятие единообразия в экономике и общественно-политической среде, а также для создания успешной предпринимательской деятельности имеющие наличие капитала, социальных связей, обладание определенными личностными характеристиками и индивидуально-психологическими особенностями.

Одними из малоизученных понятий в отечественной психологии являются понятия «успех», «предпринимательский успех». Чаще всего успех определяют как удачу в достижении чего (либо, общественное признание, хорошие результаты работы. Применительно к предпринимательской деятельности успех рассматривается как «двуединство потребности личности предпринимателя слиться с обществом и одновременно выделиться из него».

По мнению Рубе В.А. , предпринимательский успех представляет собой совокупность личного дохода предпринимателя и его фирмы. Рассматривая предпринимательский успех, следует отметить, что это понятие многогранное, сложное, его классификация осуществляется на основе идеальных представлений об успехе (успех в победе, в выживании), продолжительности во времени (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные), личного вклада предпринимателя (заслуженный, незаслуженный успех)<sup>5</sup>.

Было бы разумно, в структуре предпринимательского успеха целесообразно выделить две составляющие: личный успех и успех реализации проекта. Успех в предпринимательской деятельности имеет одновременно личную и общественную природу. С одной стороны, предприниматель добивается положительного общественного признания результатов своей деятельности. С другой стороны, находит возможность преуспеть в соперничестве и приобрести относительно лучшие условия существования.

По мнению предпринимателей, рейтинг факторов, определяющих успех в предпринимательской деятельности, выглядит следующим образом: наличие профессиональной команды единомышленников – 22%, личные качества руководителя, организаторские способности, авторитетность – 19%, преданность миссии бизнеса, четкая постановка целей, идеология компании – 14%, хорошее образование – 11%, профессионализм и квалификация сотрудников – 10%, востребованность услуг (товаров), ориентация на потребности клиента, правильное позиционирование на рынке – 8%, связи, знакомства – 8%, умение видеть перспективу – 6%, удача, везение, случай – 6%, умение ориентироваться в ситуации – 5%, передовые технологии, инновации, современное оборудование – 4%, прочие – 31%<sup>6</sup>.

Рейтинг факторов, по которым предприниматели оценивают успех компании, – это положительная динамика роста компании, рост стоимости бизнеса, увеличение оборотов – 22%, социальная и общественная значимость бизнеса, имидж компании, ее известность – 14%, рентабельность, окупаемость, норма прибыли – 12%, высокая доля рынка – 11%, стабильность работы и производственных показателей – 7%, объемы производства, продаж, масштабность бизнеса – 6%, рост заработной платы и социальная защищенность работников – 5%, влияние бизнеса на власть, общество, его лоббистские возможности – 4%, качество производимой продукции, предоставляемых услуг – 3%, прочие – 15%. Следовательно, прибыль – показатель успеха реализации проекта, а не личности предпринимателя<sup>7</sup>.

Итак, предпринимательский успех связывается в первую очередь с идеей, желанием самоутверждения или стремлением изменить ход событий. Прибыль, безусловно, сопровождает предпринимательский успех, но в самой предпринимательской деятельности не выступает в качестве самоцели.

Целостная организация личностных процессов способствует равномерному развитию взаимоисключающих личностных способностей, например, способности к анализу и действию одновременно. Обращает на себя внимание тот факт, что некоторые бизнесмены осознают этот целостный тип организации психических процессов, указывая на полезность всех свойств, им присущих. Механизмом развития подобной личностной организации является, на наш взгляд, особый уровень мотивационной включенности и необходимость работы в условиях «повышенной неопределенности». Это способствует дополнительному вовлечению в психологическую работу тех личностных черт, которые в обычных условиях «законсервированы». Определенные личностные преимущества бизнес-элиты обеспечиваются за счет беспощадной эксплуатации мотивационных структур, что

может со временем приводить к «мотивационному выгоранию», если деятельность не компенсируется адекватным образом.

Отличительной особенностью бизнес-элиты является понимание «хрупкости» внутренней мотивации, что формирует умение эффективно с ней работать. Именно этим обусловлен иногда немотивированный уход от тех или иных ситуаций и перепоручение отдельных задач партнерам по бизнесу.

Важной особенностью мотивационной структуры личности бизнесменов является не только высокий уровень мотивационной включенности, но и выраженность эффекта «самотивации». Традиционно эта особенность характерна для лиц с высоким творческим потенциалом. Внутренние «энергетические батарейки» позволяют в меньшей степени зависеть от социальных удач и неудач, а включаться от мотивационного приказа самого субъекта. Мы столь подробно описываем мотивационные механизмы, потому что именно в них, на наш взгляд, личностные преимущества тех, кто достиг успеха в бизнесе.

Отличия в мотивационной структуре не единственные. Существенным образом отличается также процесс целеполагания. Его ключевые характеристики- процессуальность целей и их максимизация.

Высокий уровень мотивационной включенности в совокупности с особым механизмом целеполагания обуславливают способность лидеров бизнеса первоначально создавать «опережающие реальности», а затем достигать их. Механизм, при котором бизнесмен сначала намечает «желаемую реальность» и лишь потом достигает ее практически, весьма интересен.

По данным проведенного контент-анализа, можно выделить составные элементы, которые являются залогом успеха предпринимателя. Во-первых, полезность обществу. В чем бы ни состояла специфика бизнеса, он всегда должен нести какую-то выгоду людям, быть им полезным. Только в этом случае можно надеяться на положительную ответную реакцию окружающих, которая влечет за собой получение прибыли. Во-вторых, уважение близких людей и знакомых. Данный элемент имеет ключевое значение, так как восприятие и отношение близких людей очень часто может вдохновлять или оказывать отрицательное воздействие. В-третьих, стабильность. Человек может чувствовать себя гораздо увереннее, если он работает в стабильной среде, которая позволяет пусть медленно, но верно идти вперед. В-четвертых, любимое дело. Любая деятельность должна быть в радость, заниматься ею нужно с удовольствием. Это является неременным условием

успеха, а делая то, что не нравится, человек редко чего-то добивается.

Сочетание выделенных составляющих в одном лице символизирует успешную личность, которая радуется своей повседневной жизни и приносит радость своей семье и пользу обществу. Однако наличие всех указанных элементов является идеальным вариантом, на практике отдельные составляющие могут отсутствовать или приобретать некорректные формы. Так, по данным экспертного опроса, проведенного нами среди предпринимателей Тюменской области, одним из важных качеств успешного предпринимателя является вера в себя, в свою идею, упорство в ее реализации, т.к. часто предпринимателю приходится идти против мнения своих близких, наперекор мнению окружающих<sup>8</sup>.

Также состояние стабильности редко сопровождает предпринимательскую деятельность, наоборот, она отличается неопределенностью, рисками различного рода. По оценкам экспертов, основными ошибками начинающих предпринимателей являются некорректная оценка рисков и страх перед ответственностью за свои решения. Поэтому еще одна из наиболее важных характеристик предпринимателя – готовность к банкротству, особенно на первых этапах предпринимательской деятельности.

Рассматривая предпринимательство как способность к творчеству (впервые этот подход был предложен Дж. Долан, Е. Лидсей, Р. Макконнэл, Л. Брю), отметим, что создание ситуаций, максимально развивающих творческую активность, – ключевая проблема предпринимательства, а предпринимательские способности рассматриваются как человеческий талант. Под способностью мы понимаем одно из качеств личности, обнаруживающееся в быстроте, глубине и прочности овладения знаниями, умениями и навыками, применяемыми в конкретной деятельности.

Результаты отечественных и зарубежных исследований констатируют, что научить предпринимательству нельзя, генетические факторы приблизительно на 50% определяют предприимчивость человека и вероятность того, станет ли он основателем собственного дела. Природной предпосылкой развития способностей являются задатки – врожденные анатомо-физиологические особенности мозга и нервной системы. Люди обладают врожденными индивидуальными различиями в задатках, поэтому у некоторых имеются преимущества в овладении определенной деятельностью. Задатки определяются генетической программой и проявляются в виде способностей – образований человека, формирующих социальный опыт, условия жизни, обучения и воспитания.

Исходя из этого, предпринимательские способности можно классифицировать по уровню их преобладания среди прочих способностей человека – выраженные и невыраженные способности. Первые могут иметь высокую, среднюю и низкую степень выраженности, вторые – находиться в зачаточном состоянии или отсутствовать. Следовательно, невыраженные предпринимательские способности, находящиеся в зачаточном состоянии, необходимо развивать.

Спорным является вопрос о необходимости высокого уровня образования человека для осуществления предпринимательской деятельности. Возможно на начальном этапе предпринимательства уровень образования не имеет решающего значения. По данным представителей малого бизнеса, высокий уровень образования мешает начать свой проект, т.к., во-первых, можно воспользоваться реализованными идеями (открытие парикмахерской, пиццерии и т.д.), во-вторых, за период обучения в вузе человек теряет свободолобие, инициативность и т.д. По мере развития предпринимательской деятельности уровень образования начинает играть ключевую роль, т.к. в условиях конкуренции все важнее становятся разработка и внедрение новых предпринимательских идей для получения дополнительной прибыли. Данную гипотезу подтверждают исследования американских специалистов, которые проанализировали биографические данные 400 самых богатых людей планеты, входящих в список журнала Forbes.

По данным исследований, среди факторов успеха окончание колледжа не обязательно, но при этом по мере становления и развития человека как предпринимателя необходимо получение степени магистра делового администрирования в Гарварде или Колумбийском университете

В России традиционно предприниматели показывают очень высокий уровень образования. Уровень активности респондентов с высшим образованием превышает средний по выборке в 2 раза. Однако в 2010 году менее 20% предпринимателей оценили свои знания и опыт как достаточные для создания собственного дела, а в 2009 году – около 25%<sup>9</sup>.

Недостаток узкоспециализированных знаний в области ведения своего дела, а не общий уровень образования влияет на небольшое количество вовлеченных в предпринимательскую деятельность в России.

Итак, предпринимательский талант развивается во времени, но для этого важны изначально заложенные характеристики личности и последующее образование, реализующееся в постоянном совершенствовании своего дела.



Таким образом, чтобы человек проявил себя как талантливый и успешный предприниматель, приносящий пользу обществу, недостаточно обладать редкими способностями и определенной мотивацией. Необходимы благоприятные условия, способствующие развитию предпринимательства в стране.

## **1.2 Структура личности предпринимателя.**

В качестве модели иерархической структуры личности можно взять концепцию советского психолога К. К. Платонова, который выделял в личности четыре подструктуры.

Этот психолог представлял структуру личности в виде своеобразной пирамиды, фундаментом которой являлись генетические, физиологические и биохимические особенности человеческого организма, а высший уровень определялся социальными и духовными особенностями личности. Каждый следующий уровень в процессе индивидуального развития надстраивался над предыдущим. При этом высшие уровни, с одной стороны, зависели от низших, а с другой — активно влияли на них<sup>10</sup>.

Например, социальная направленность предпринимателя зависит от его половой принадлежности: у мужчин-бизнесменов она ориентируется больше на внешние признаки престижа и богатства, в то время как у женщин, занимающихся бизнесом, немаловажную роль играют семейные ценности и гармоничность их отношений с близкими людьми. С другой стороны, сформированные интересы в области бизнеса могут влиять на биологические программы личности: так, у всех успешных предпринимателей независимо от пола и возраста отмечаются такие личностные качества как трудолюбие, настойчивость, активность и пр., позволяющие им компенсировать недостатки биологической подструктуры их личности.

Наиболее важную роль в структуре личности играет ее направленность, понимаемая как совокупность устойчивых мотивов, убеждений и устремлений, ориентирующих человека на достижение относительно его жизненных целей.

Эта характеристика личности всегда социально обусловлена и формируется в процессе индивидуального развития, под влиянием обучения и воспитания. Она проявляется в целях, которые ставит перед собой человек, в его интересах, социальных потребностях, пристрастиях и установках, а также в его

влечениях, желаниях, склонностях, идеалах и т. д.

Выделяют три основных вида направленности личности: личная, общественная и деловая.

Личная направленность создается преобладанием мотивов собственного благополучия, стремлением к личному первенству, престижу. Человек с преобладанием такой направленности чаще занят самим собой, своими чувствами и переживаниями и мало реагирует на потребности окружающих его людей. В своей профессиональной деятельности он нередко игнорирует интересы сотрудников или работу, которую должен выполнять. В работе видит, прежде всего, возможность удовлетворить свои притязания вне связи с интересами дела или других сотрудников.

Общественная направленность имеет место, если мысли и поступки человека в основном определяются потребностью в общении и для него важно поддерживать хорошие отношения с коллегами по работе или учебе. Такой человек проявляет интерес к совместной деятельности, но его больше интересует сам процесс общения, чем конечный результат работы. Нередко такие люди, несмотря на видимую повышенную активность, не только не способствуют, но даже мешают достижению цели организации, создавая ненужную суету и отвлекая других работников от их прямых обязанностей.

Деловая направленность отражает приоритет мотивов к достижению профессиональных целей, увлечение процессом деятельности, стремлением овладеть новыми навыками и умениями. Общение для человека не является самоцелью, а служит лишь средством достижения профессиональных целей.

Среди предпринимателей преобладают люди первой и третьей группы, причем, хотя вступают на путь предпринимательства чаще люди первой группы, действительно выдающихся успехов в бизнесе достигают лица с преобладанием деловой направленности.

Важную роль в структуре личности предпринимателя играет мотивационный уровень. В научной литературе понятие мотивации предпринимательства трактуется неоднозначно. В отечественных исследованиях традиционным считается определение мотивации как «объяснение внутренних факторов или психологического состояния и отношения человека к тому, что должно быть сделано или достигнуто в качестве цели поведения». В зарубежной литературе под мотивацией понимается «процесс побуждения себя и других к

деятельности для достижения личных целей или целей организации»<sup>11</sup>. Оба этих определения являются недостаточными для объяснения поведения предпринимателя, поскольку оно чаще всего бывает непредсказуемым, рискованным.

Отсюда следует, что существуют также побуждения, которые формируются на уровне подсознания или обусловлены неосознаваемыми мотивами и влечениями. Это необходимо учитывать при оценке мотивационных характеристик предпринимательской деятельности, так как в ней наиболее полно проявляются все психологические особенности человека.

В осознании мотивации как процесса ключевое место занимает выявление мотивов. Под мотивом понимается «побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением определенных потребностей». Если мотив побуждает к действию, то цель определяет алгоритм деятельности; следовательно, мотив относится к потребности, побуждающей к деятельности, цель — к предмету (объекту), на который направлена деятельность.

Рассмотрим наиболее часто встречающиеся в научной литературе взгляды и подходы к оценке мотивов предпринимательской деятельности. Выделяется три группы мотивов. Первая группа — удовлетворение потребностей; их удовлетворение не составляет смысла экономической деятельности и ее законы к ним неприменимы. К этой группе относятся те предприниматели, которые мечтают и имеют волю основать свою частную «империю», свою династию. Потребность в господстве, власти, влиянии — вот мотивационный императив их предпринимательской деятельности, поскольку иным путем они не смогли бы осуществить свою мечту и добиться положения в обществе.

Вторая группа мотивов связана с волей к победе, стремлением к успеху, достигнутому в борьбе с конкурентами и самим собой. Эту группу мотивов можно условно назвать «потребностью в достижениях».

Третья группа мотивов связана с радостью творчества, которая проявляется и в других случаях, но только здесь становится определяющим моментом в поведении человека, — вектором «мотив-цель»<sup>12</sup>.

Отмечается, что если первая группа мотивов предпринимательской деятельности в конечном счете приводит к формированию частной собственности, которая является существенным показателем эффективности этой деятельности, то в двух других группах речь идет не столько о собственности, сколько о тех уточненных

способах, с помощью которых измеряется успех дела, доставляющий радость тому, кто достиг этого успеха.

Это нацеливает на создание в обществе благоприятного климата для проявления творческих способностей человека. Именно конкретное состояние социальной среды, положение личности в обществе, система потребностей и приоритетов определяют мотивационные принципы предпринимательского дела.

Среди побудителей предпринимательской деятельности можно выделить осознанные и неосознанные мотивы. Неосознанные мотивы представляют собой побуждения, которые формируются на уровне подсознания. Их приписывают эффекту пассионарности.

По способу самореализации предсказуемые мотивы предпринимательской деятельности разделяют на три основные группы: материальный интерес, самореализация в форме потребностей в достижениях и чувство удовольствия от ведения собственного дела, ощущение радости творчества.

Можно выделить несколько мотивационных принципов предпринимательской деятельности. Основной из них — принцип потребления. Производство ради потребления соответствует человеческой сущности. Мерой накопления здесь служат материальные блага. При достижении определенного уровня потребления (установленного либо антимонопольным законодательством, либо стандартами) стремление к дальнейшему наращиванию объемов производства снижается, усилия направляются на поддержание и качественное совершенствование достигнутого уровня.

Указанный мотивационный принцип лежит в основе системы материальных интересов, которая включает соответствующие мотивы, такие как максимизация прибыли, накопление капитала, расширение рынков сбыта и др. Все мотивы этого порядка объединены одним интересом — материальным, собственностью во всех ее видах и формах. Это дает основание считать данный принцип базовым. На его основе представляется возможным создать систему мотивов, которая постоянно будет прирастать, видоизменяться сообразно тому, как будет меняться само производство.

Основываясь на анализе мотивационных концепций, можно предположить еще один интеграционный принцип — принцип активности. Общим признаком для

мотивов этого порядка служит то, что источник мотивации находится в психологии личности, заложен в самом человеке. И, наконец, третьим основополагающим принципом мотивации предпринимательского труда является принцип надежности.

## **ГЛАВА 2. ЛИЧНОСТНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КУЛЬТУРЫ.**

### **2.1 Психологический портрет личности предпринимателя.**

В настоящее время ни в одной стране мира не существует такой профессии – «предприниматель», несмотря на то, что предпринимательство как занятие существует. В результате сотен проведенных социологических исследований и многочисленных публикаций выявлен облик современного предпринимателя. Большая часть материалов выявляет такое понятие, как «дух предпринимательства», который, по нашему общему мнению, отражает лидерские качества современного предпринимателя.

Распространенным среди исследователей предпринимательства является мнение, что ему практически невозможно научить. Так, Б. Карлофф пишет, что «люди, начиная какое-либо дело, обнаруживают, что знания, полученные в процессе обычной учебы, оказываются практически бесполезными... связь между деловыми качествами предпринимателя и его образованием отсутствует. Выпускники школ бизнеса не отличаются более мощными способностями к предпринимательству, чем прошедшие подготовку по другим дисциплинам».

Изучая проблему предпринимательской культуры, прежде всего, необходимо обратить внимание на личностное измерение носителя и субъекта этой культуры – предпринимателя. Обращение историографии вопроса показало, что в большинстве определений указываются такие качества предпринимателя, как новизна, творческое начало, организаторский

талант, умножение богатства и готовность рисковать.

По утверждению И. Шумпетера, первым основным качеством предпринимателя является развитая интуиция, восполняющая недостаток информации. Автор

отмечает, что основательная подготовка, специальные знания, способность к логическому анализу могут стать лишь источником неудач. Второе основное качество - сильная воля, помогающая преодолевать не только инерцию собственного и общественного мышления, но и сопротивление среды - традиций, правовых и моральных норм и т.п. Наконец, третьим качеством является развитое воображение, помогающее надумывать новые комбинации и снижать степень неопределенности, живущую в сознании каждого предпринимателя<sup>14</sup>.

По мнению В. Зомбарта предприниматель отличается следующими качествами:

- завоевателя (духовная свобода, воля и энергия, упорство и постоянство);
- организатора (способность правильно оценивать людей, заставлять их работать, координируя их действия);
- торговца (способность вербовать людей без принуждения, возбуждать в них интерес к своей продукции, внушать доверие)<sup>15</sup>.

По Б. Карлоффу, предприниматели - творческие, изобретательные, энергичные люди. Часто это незаурядные личности, с трудом вписывающиеся в административно-корпоративную культуру. «Они могут строить корабли, учиться играть на пианино, создавать компании. В общем, значение их для создания и процветания фирмы невозможно переоценить». Ученый приводит следующие качества предпринимателя:

- Предпочитает принимать решения самостоятельно.
- Восприимчив к новому, нацелен на получение результатов.
- Открыт для конструктивной критики похвал.
- Стремится принимать активное участие в бизнесе, а поэтому безмерно счастлив в небольшой организации.
- Любит быстрое развитие и нововведения.
- В деловом окружении, при расширении бизнеса чувствует себя как рыба в воде.
- Крайне требователен к себе и к способностям своих компаньонов.

Выделяются еще два весьма важных качества, отмечаемых исследователями.

Первое - способность доводить дело до конца, второе - умение объединить вокруг

себя людей, благоприятствующих выполнению основных задач<sup>16</sup>.

В целом, в исследованиях к числу важных качеств психологического портрета предпринимателя относятся следующие. В интеллектуальном блоке - компетентность, комбинаторный дар, развитое воображение, реальная фантазия, развитая интуиция, перспективное мышление. В коммуникативном блоке - талант координатора усилий сотрудников, способность и готовность к социально лояльному общению с другими людьми и в то же время умение идти против течения. В мотивационно полевом блоке - склонность к риску; интернальность, стремление бороться и побеждать, потребность в самоактуализации и признании, преобладание мотива достижения над мотивом избегания неудачи

Предприниматель ассоциируется также с хорошим здоровьем, неиссякаемой энергией и оптимизмом.

Предпринимательские способности - это талант особого рода.

Психологический портрет отечественных предпринимателей указывает на их отличительные от других людей черты: самостоятельность, ответственность, рискованность, инициативность, склонность к новаторству.

Исследования доктора психологических наук В. Русало дополняют личностный портрет предпринимателя такими качествами:

- выражена жажда деятельности;
- постоянное стремление к напряженному труду;
- избыток сил;
- высокая работоспособность;
- широкий круг контактов;
- высокая общительность;
- легко устанавливают новые социальные связи;
- более выражена скорость движения;
- более высокая эмоциональная стабильность;
- высокая уверенность в себе;

- менее ранимы в случае неудач в работе и общении<sup>17</sup>.

Известный индийский исследователь С. Сингх, изучив личностные свойства предпринимателей, влияющие на их профессиональный рост, нарисовал следующий портрет предпринимателей:

- повышенная дисциплинированность;
- радикальность;
- эмоциональная стабильность;
- самостоятельность;
- экстраверсия;
- высокая мотивация достижений;
- более высокая эмоциональная стабильность;
- более высокая работоспособность и выносливость;
- уверенность в себе;
- более высокая готовность к переменам;
- большая старательность и пунктуальность;
- более выражено чувство соревновательности<sup>18</sup>.

Согласно И. Шумпетеру, главное в личности предпринимателя – это замечать и делать то, чего не замечают и не делают другие люди. Предприниматель ломает старый традиционный кругооборот ради становления нового, обеспечивающего динамизм экономической системе, чтобы быть способным к выполнению предпринимательских функций, надо иметь такие черты, как острота видения, умение идти вперед в одиночку непроторенной дорогой. Лучше всего к этому приспособлен тот, кто обладает ограниченным, избирательным интеллектом в сочетании с развитой интуицией, восполняющей недостаток информации<sup>19</sup>.

Следующее важнейшее качество предпринимателя, по мнению И. Шумпетера, сильная воля. Она помогает преодолевать инерцию собственного мышления, а также активное и пассивное сопротивление среды: традиций, правовых и моральных норм. Вера в свои силы, оптимизм выполняют такую важную функцию: с



одной стороны придают предпринимателю упорство при решении проблем, а с другой стороны, позволяют ему спокойно бросить трудную задачу, как только он убедится в ее нерешаемости, при этом самооценка предпринимателя не страдает. Это очень важно, поскольку в реальной жизни от предпринимателя требуется умение быстро пересматривать свои планы в зависимости от обстановки и не «застрывать» на безнадежных проектах.

А. Чирикова в результате своих наблюдений выявила, что в большинстве случаев при принятии решений предприниматели в большей степени ориентируются на интуицию, нежели на рациональный расчет. К числу личностных черт, обеспечивающих эффективную деятельность, относятся следующие:

- адекватность самооценки;
- спокойное отношение к недостаткам;
- способность быстро принимать неожиданные решения;
- умение рисковать;
- коммуникативные преимущества;
- агрессивность характера;
- интуитивные способности;
- умение работать с людьми;
- страстность;
- устойчивость поведенческих и ценностных стратегий в различных ситуациях;
- амбициозность;
- эгоизм<sup>20</sup>.

Проведенный анализ психологических особенностей личности успешного предпринимателя позволяет составить портрет личности предпринимателя:

1. Успешный предприниматель обладает хорошим природным интеллектом, который дополняется высоким уровнем профессионализма.

2. Необходимая черта успешного предпринимателя – творческий характер, умелое использование конструктивных идей. Это позволяет избегать стереотипных решений и находить выход из ситуации неопределенности.

3. Успешный предприниматель обычно отличается высокой, трезвой самооценкой, что позволяет ему реалистично взвешивать свои возможности, продуктивно оценивать собственный опыт и восполнять пробелы в знаниях.

Таким образом, успешный предприниматель имеет такие качества, как склонность к действию, наличие образования, квалификации и жизненного опыта; открытость к новым перспективам, преодоление старых ограничений; инициативность, энергичность, приспособляемость к новым условиям существования, способность предвидеть, уметь составлять план; умение обеспечить выгоду, преимущество, личную заинтересованность, высокую мотивацию; умение действовать по интуиции и предвидению, отделять существенное от несущественного. Успешные предприниматели самостоятельны, независимы, умеют принимать решения в неопределенных ситуациях, склонны к риску.

Особые интеллектуальные способности предпринимателя характеризуются гибкостью мышления и аналитическим складом ума, умением думать, генерировать идеи, в том числе коммерческие, это творчески мыслящий человек, обладающий смекалкой и широтой мировоззрения, умеющий находить нестандартные решения.

Как предрасположенность к предпринимательской деятельности отмечаются также и особые психологические характеристики личности: восприимчивость к переменам, склонность к новаторству, инновациям, риску и одновременно устойчивость к стрессам.

Современный предприниматель обладает высокой степенью профессионализма в своей деловой сфере деятельности. Но профессионализм предпринимателя имеет свою специфику, потому что предпринимательство – это не специальность, которой можно обучиться, а личностный, индивидуальный приобретенный опыт рыночных взаимоотношений. Практика организации коммерческой жизни в определенной сфере – вот источник профессионализма для любого предпринимателя.

Особое место среди личностных особенностей предпринимателя занимают субъектные качества, обеспечивающие сознательное отношение и к деятельности,

и к построению карьеры, и к управлению профессиональным и жизненным путем. Одним из центральных субъектных качеств личности по признанию многих ведущих отечественных ученых является ответственность. При регуляции личностью процессов своего самоосуществления она приобретает свободу, которая реализуется в выборе ответственности за свое бытие. Именно ответственность позволяет человеку сохранять свою устойчивость в изменяющемся мире и управлять ситуацией даже в условиях высокой неопределенности. Благодаря ответственности личность разрешает противоречия жизни, проблемы, опираясь не на внешние обстоятельства и людей, а на свои ценности, ресурсы.

Опираясь на идеи ряда авторов, мы имеем основания утверждать, что нравственный склад и отдельной личности, и общества в целом «цементируется» ответственностью. На первой стадии профессионального обучения и построения карьеры формирование образа будущего профессионального пути обязательно должно основываться прежде всего на осознании, принятии и реализации личной ответственности за результаты и профессионализации, и своего будущего в профессии.

Другим немаловажным личностным основанием построения и формирования предпринимательской карьеры являются ценности личности, которые определяют нравственную направленность будущего предпринимателя, построение профессиональных стратегий. Согласно исследованиям Л.И. Катаевой и Т.А. Полозовой, успех профессионального самоопределения и профессиональной самореализации обеспечивается «согласованной и непротиворечивой системой ценностных ориентаций, которая лежит в основе формирования согласованной системы жизненных целей и планов». Более того, любая профессиональная группа задает специфическую систему ценностей, без ориентации на которую невозможно продвижение по карьерной лестнице.

## **2.2 Классификация личностных качеств, способствующих и препятствующих успешной предпринимательской карьере.**

Одно из несомненных положительных качеств личности предпринимательства — это его лидерские качества.

Лидера можно определить как наиболее авторитетную личность в данном социальном сообществе, играющую центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в группе.

Предприниматель не может не быть лидером, так как он должен сплотить вокруг себя людей и воодушевить их для достижения высокой цели. Он достигнет успеха в бизнесе, только если сможет убедить своих сотрудников в способности достичь такого уровня выполнения заданий, который раньше казался им недоступным. Эта способность лидера тесно связана с такими качествами, как умение создавать оптимистические планы, усиливать надежды на успех, объяснять суть инноваций, сплачивать коллектив в кризисных ситуациях и т. д. По мнению А. Менегетти, лидер — это человек, который, удовлетворяя собственный эгоизм, реализует общественный интерес. Развивая собственную деятельность, он распределяет материальные блага и обеспечивает работой сотни людей. При этом попутно лидер стимулирует прогресс в обществе и вносит оживление в экономику, что дает толчок эволюции общества<sup>21</sup>.

Для удовлетворения интересов общества предпринимателю необходимо:

- а) изучить интересы определенной группы людей;
- б) предложить какие-то способы удовлетворения существующих интересов или решения актуальных проблем;
- в) суметь при помощи предпринимательской активности извлечь \ собственную выгоду, разрешая социальную проблему.

А. Менегетти считает, что экономический лидер — это оперативный центр множества отношений и функций, который создает новые рабочие места, приносит прибыль и способствует развитию сферы услуг. По представлениям этого автора, лидер обладает тремя группами качеств, среди которых условно можно выделить интеллектуальные способности, личностные качества и приобретенные умения.

Этот далеко не полный перечень личностных качеств заставляет искать среди них наиболее важные, без которых успех предпринимательской деятельности будет существенно затруднен. Анализ деятельности российских и зарубежных предпринимателей показывает, что среди разнообразных личностных качеств можно выделить пять наиболее важных:

- ◆ самостоятельность;
- ◆ амбициозность;
- ◆ настойчивость;
- ◆ трудолюбие;
- ◆ стойкость;
- творческий потенциал. (Табл. 1).

Таблица 1. Личностные качества успешных предпринимателей

Интеллектуальные  
способности

Черты характера личности

Приобретенные умения

		Умение заручаться поддержкой Умение сотрудничать
	Инициативность Гибкость	Умение завоевывать популярность и престиж
Развитое логическое мышление	Склонность к творчеству Смелость	Умение выражать мысли
Проницательность	Уверенность в себе Уравновешенность	Такт и дипломатичность
Оригинальность мышления	Самостоятельность	Умение брать на себя риск и ответственность
Любознательность Способность усваивать новые знания и навыки Интуиция	Амбициозность Адекватность самооценки	Умение организовывать других людей
Образованность	Обязательность Энергичность Надежность Властность Работоспособность Независимость	Умение убеждать  Умение понимать юмор  Умение разбираться в людях

Первое качество — самостоятельность в глобальном смысле можно определить как стремление человека самому определять свою жизнь, самостоятельно выбирать цели в работе и средства для их достижения. Наличие таких черт личности — одно из важнейших условий успеха. Предпринимателями становятся в первую очередь те люди, которых не устраивает их роль наемного работника, которым не хватало самостоятельности на их прежней работе. Если вспомнить концепцию А. Маслоу, то можно сказать, что предприниматели — это люди с особо выраженной потребностью к самореализации.

Амбициозность также является важным качеством, которое помогает начинающему бизнесмену преодолевать любые преграды на его пути к успеху. Интересно отметить, что отношение людей к данному личностному качеству

значительно различается в разных культурах. В США оно оценивается как достоинство, а в России — чаще как недостаток, по крайней мере, о таких людях нередко говорят с осуждением. Тем не менее, амбициозность, т. е. повышенная самооценка и вера в успех, придает человеку дополнительные силы и помогает справляться с трудностями.

Настойчивость в приложении к предпринимательской деятельности означает желание делать все возможное для достижения успеха и готовность пойти ради него на определенные жертвы. Настойчивость в приложении к бизнесу проявляется в том, что человек живет своим бизнесом, думает только о нем.

Трудолюбие как личностное качество в полной мере характеризует многих успешных людей в бизнесе. Они работают не только потому, что хотят заработать побольше денег, а потому, что им нравится сам процесс труда, потому что он доставляет им удовольствие.

Стойкость к жизненным неурядицам и умение держать удары судьбы состоит из двух компонентов: способности не падать духом при неблагоприятных обстоятельствах и умения извлекать позитивный опыт из неудач.

Еще один важный момент, касающийся эффективного руководства, заключается в том, что успешный руководитель должен всегда уметь находить оптимальный баланс между двумя крайностями. Анализ личностных особенностей наиболее успешных лидеров бизнеса Америки показывает, что большинство из них обладают парами качеств, которые на первый взгляд кажутся взаимоисключающими друг друга:

Амбициозность — Скромность;

Стратегическое мышление — Внимание к мелочам;

Энтузиазм — Внутреннее спокойствие;

Способность идти на риск — Умение извлекать пользу из ошибок.

Самый интересный момент заключается в том, что любое из данных качеств при своем развитии превращается в недостаток, и только в балансе со своей противоположностью, подобно восточному символу «Инь—Янь», обретает гармонию и ведет к успеху.

Амбициозность — важнейшее качество предпринимателя, которое дает успешному руководителю ту энергию, без которой невозможна победа в современном бизнесе. В то же время скромность лидера проявляется в том, что он не будет приписывать себе все достижения организации, в противном случае у его подчиненных может возникнуть ощущение, что шеф просто использует их. Следует отметить, что ничто так не окрыляет работников, как демонстрация их достижений руководством.

Удачная стратегическая идея — это то, что отличает успешную компанию от посредственной, выдающегося лидера — от подражателя чужим идеям. Главная стратегическая идея многих успешных бизнесменов заключалась в том, что они отталкивались не от своих желаний, а от нужд людей, которые платили за исполнение своих желаний. Так, желание людей общаться между собой привело к росту богатства компаний сотовой связи, стремление людей к здоровью обогатило фармацевтические компании, а жажда развлечений породила индустрию шоу-бизнеса. В то же время, стараясь мыслить масштабно, руководитель должен понимать, что иногда досадная мелкая оплошность может погубить самое грандиозное предприятие. Поэтому мудрый руководитель думает и о мелочах.

Энтузиазм — это то, что заражает эмоции, что заставляет совершать трудовые подвиги. Ни один великий проект не был выполнен только на основе холодного расчета. Вера в будущее, вера в успех, гордость за свою организацию, радость совместного труда — все эти факторы значительно усиливают ресурс организации, при этом они исходят от ее лидера. В то же время на одних чувствах и эмоциях далеко не уедешь. Когда время вдохновения и эмоционального порыва заканчивается, наступает время логики и спокойной уверенности в правильности своего пути.

Ведение предпринимательской деятельности невозможно без риска, поэтому повышенная склонность к рискованным поступкам является нормальной особенностью предпринимателя. Однако следует помнить, что риск бывает оправданным и неоправданным. В первом случае человек готов совершить какие-то действия в условиях неопределенности, если видит, что вероятность успеха достаточно велика. Если же человек не оценил вероятность наступления неблагоприятного события или же он начинает дело при крайне низких шансах на успех, риск не оправдан. Поэтому предприниматель должен, с одной стороны, уметь идти на определенный риск, но с другой — он должен быть достаточно мудрым и осторожным, чтобы не рисковать напрасно. От неудачи никто не застрахован, поэтому для предпринимателя чрезвычайно важно умение спокойно анализировать каждый свой промах и извлекать из него пользу, чтобы не



повторять своих ошибок.

Творческий потенциал – творческий потенциал предпринимателя выражается в совокупности его личностных качеств, способностей и приобретенного опыта, в умении интегрировать эти качества в процессе активизации и осуществления творческого процесса, ведущего к достижению предпринимательских целей, а также к самореализации и саморазвитию.

В том случае, когда творческая идея приобретает определенные формы в предпринимательском решении, а последнее способно найти свою реализацию в конкретной инновации, можно говорить о результативности и продуктивности творчества в предпринимательстве. Оно является продуктивным при условии его ориентации на последующие практические действия, обеспечивающие экономический рост и прогресс.

Процесс ради процесса не имеет смысла. Только творчество, воплощенное в инновацию, позволяет перейти компании с одной ступени развития на другую, более высокую, обеспечивая ее новое качественное состояние и, соответственно, ее движение вперед.

Творческий потенциал является не только интегрирующим свойством личности предпринимателя, опосредующим степень возможностей актуализации его созидательных сил в данный момент времени и в конкретных условиях, но также и свойством как предпринимательской команды, объединенной единой целью, так и предпринимательской структуры в целом.

Можно выделить три уровня творческого потенциала предпринимательской структуры:

- 1) творческий потенциал предпринимателя;
- 2) творческий потенциал предпринимательской команды;
- 3) творческий потенциал всей предпринимательской структуры.

Именно предприниматель выступает движущей силой запуска организационно-экономического механизма управления развитием творческого потенциала предпринимательской структуры, определяя центральный системообразующий компонент деятельности всего предприятия – ее цель.

Постановка предпринимателем цели представляет собой самостоятельную творческую задачу, поскольку этот процесс подразумевает вдохновение сотрудников предпринимательской структуры на достижение этой цели, т.е. преобразование людей из обособленных, функциональных единиц в участников творческого процесса, у которых есть самостоятельность и заинтересованность в результате.

Творческий потенциал предпринимателя формируется и развивается в рамках социально-экономической системы открытого типа, представляющей собой совокупность взаимосвязанных элементов, которые могут создавать условия и активно способствовать формированию и развитию творческого потенциала предпринимателя. Обусловленность поведения данной системы определяется его личной мотивацией, а также мотивацией, создаваемой факторами внешней среды.

Важным условием эффективного функционирования системы является ее целенаправленность, т.е. влияние каждого элемента системы на формирование и развитие творческого потенциала предпринимателя должно носить не случайный, а целенаправленный характер.

Качествами, которые противопоказаны предпринимателю, являются эмоциональная неуравновешенность, ленивость, пассивность, внушаемость, чрезмерная исполнительность и пунктуальность. Последние в этом списке качества традиционно относятся к положительным, однако то, что хорошо у наемного работника, является минусом для предпринимателя, который должен сам давать себе задания, а не ждать, пока кто-то скажет ему, что нужно делать. Пунктуальность хороша у бухгалтера или архивариуса, но в условиях быстро меняющейся рыночной экономики гибкость важнее постоянства. Еще одно личностное качество, затрудняющее деятельность предпринимателя, — повышенная тревожность. При ее наличии бизнесмен будет слишком долго колебаться, принимая решения, и слишком медленно действовать, а то и вовсе проявит пассивность. Предпринимательство — это всегда риск и действия в условиях неопределенности. При таких обстоятельствах лучше действовать и ошибаться, извлекая пользу из ошибок, чем бояться провала и ничего не предпринимать. Пока бизнесмен колеблется и размышляет, время работает против него: конкуренты производят товары и захватывают рынки, налоговая служба начисляет налоги и штрафы, а хозяева помещений — арендную плату. Бизнес подобен путешествию вверх по реке: тот, кто бросил весла, не стоит на месте, а плывет назад, теряя все свое преимущество.

Специалисты, изучающие психологические особенности современных российских предпринимателей, отмечают у них набор далеко не оптимальных личностных качеств, которые тем не менее позволяют им вести свой бизнес с учетом российских экономических и социальных реалий<sup>22</sup>:

- ◆ рационалистичность — стремление все просчитать, предусмотреть и учесть;
- ◆ недоверчивость — восприятие мира как ненадежного, часто прямо враждебного, что приводит к стремлению усилить контроль за всем, также подозрительность по отношению к своим работникам и партнерам по бизнесу;
- ◆ агрессивность — склонность к решению проблем силовыми методами вместо поиска компромиссов, а также подверженность аффективным вспышкам во взаимоотношениях с персоналом;
- ◆ авторитарность — преобладание доминирующего стиля руководства, не терпящего критики или свободы мнений;
- ◆ суеверно-мистическая настроенность — вера в приметы, гадания, порчу, астрологические прогнозы и т. д., которая объясняется невозможностью полного интеллектуального контроля над социальной, деловой и жизненной ситуацией.

Позняков В.П. выделил ряд личностных качеств, мешающих человеку гармонично и успешно жить и действовать. Он назвал их «драконами» и показал, что личностные особенности могут быть как полезными, так и вредными для человека. К числу этих черт данный автор, в частности, отнес высокомерие, в основе которого могут скрываться страх перед собственной незащищенностью, боязнь негативных оценок или завышенное представление о собственной значимости. Другая негативная черта — нетерпеливость, которая проявляется в страхе перед возможностью упустить время. Люди, зараженные подобным страхом, постоянно пребывают в состоянии стресса, пытаются сделать многое за короткий промежуток времени и живут мечтами о будущем, не умея жить в настоящем<sup>23</sup>.

Внешним проявлением поведения таких людей будет легкая возбудимость, грубость, раздражительность, вспыльчивость и поспешность в решениях. Внутренние проявления поведения будут проявляться в беспокойстве, склонности к панике, раздражительности и капризности. Еже один «дракон», поедающий человека, — это жадность. Внешне она проявляется в эгоизме, скупости, склонности к торгашеству и зависти к чужому богатству, а на внутреннем уровне — в чувстве обделенности и ненасытности. Позняков В.П. полагает, что совсем

избавиться от этих черт характера невозможно, но их можно приручить и использовать на благо себе и людям<sup>24</sup>.

## **Заключение.**

Таким образом, основными личностными качествами предпринимателя являются: самостоятельность; амбициозность; настойчивость; трудолюбие; стойкость, творческий потенциал. Наличие таких черт личности — одно из важнейших условий успеха.

Помимо собственно личностных качеств, предприниматель должен обладать набором специфических знаний, умений и навыков в той области, в которой он работает. Понятно, что для успешного ведения финансовых операций предпринимателю необходим хотя бы минимальный набор знаний в финансово-кредитной области и бухгалтерского учета, а человек, решивший организовать производство мебели, должен иметь минимальное техническое образование. Тем не менее, эти ограничения не являются определяющими. Часто бывало так, что предприниматель получал специальные знания и умения уже в ходе развития своего бизнеса, а на первых его этапах действовал или интуитивно, или с помощью привлеченных специалистов. Главное здесь — желание учиться и повышать свою квалификацию в целях совершенствования своего бизнеса, а такое желание относится уже к личностным качествам (любопытности, настойчивости, амбициозности).

Исследование личности предпринимателя при помощи психологических тестов не только помогает уточнить те или иные стороны его личности, но и показывает, в каком направлении ему следует работать над собой, чтобы повысить эффективность своей предпринимательской деятельности.