

И. И. Либ

аспирантка

кафедра общей и социальной психологии

Одесский Национальный университет

имени И. И. Мечникова

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В статье анализируется становление понятия «предприниматель» и успех в предпринимательской деятельности в психологической науке. Рассмотрены взгляды ученых на индивидуально-типологические, личностные особенности, свойственные предпринимателям — мужчинам. В статье поднимается вопрос о актуальности исследований в современном социокультурном пространстве особенностей успешных женщин-предпринимателей.

Ключевые слова: предприниматель, предпринимательская деятельность, успешность, личностные особенности.

Развитие предпринимательства в Украине является одним из важнейших факторов экономического роста и социальной стабильности в обществе. В Концепции государственной региональной политики Украины широкое развитие предпринимательства отнесено к приоритетным задачам региональной политики, а малое предпринимательство определено как один из весомых факторов обеспечения экономического роста в регионах в связи с обеспечением занятости населения, наполнения бюджета и повышения доходов населения. Практика стран с развитой экономикой свидетельствует, что малые и средние предприятия являются наиболее массовой формой деловой жизни, и именно они обеспечивают социально-экономическую стабильность развития.

Анализ публикаций о предпринимательстве и предпринимателях показал, что история развития самого термина «предприниматель» начала складываться в экономической науке и восходит к 1725 году: Richard Cantillon определил термин предприниматель — как человека, действующего в условиях риска [18]. В 1797 году Beaudou считал, что предприниматель — это лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело [17]. В 1934 г. Joseph Schumpeter полагал, что предприниматель — это новатор, который разрабатывает новые технологии [21]. В определении термина предприниматель, внимание уделяется риску, созвучное Р. Кателъену, так, David McClelland определил, что предприниматель — это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска [20]. Robert Hisrich писал, что предприниматель — это человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым [19]. Albert Shapiro считал, что предприниматель — это человек, проявля-

ющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы. Действуя в условиях риска, он несет полную ответственность за возможную неудачу [22]. По мнению Karl Vesper предприниматель — это человек, которым движут определенные мотивы — например, желание добиться чего-то в жизни, попробовать что-то новое, самоутвердиться или обрести самостоятельность [23]. Как видно из краткого исторического анализа, результаты предпринимательства является прерогативой экономической науки, но начиная с работ Й. Шумпетера [15] и Д. Макклилланда проблема предпринимательства рассматривается с психологической точки зрения.

В отечественной психологии проблематика особенностей предпринимательства и предпринимателя только начинает набирать обороты. Среди работ отмечаются исследования таких ученых Л. И. Абалкина, О. С. Дейнеки, В. Н. Дружинина, А. Л. Журавлева, Т. И. Заславской, Е. К. Завьяловой, А. Б. Купрейченко, И. Э. Мусаэляна, В. П. Познякова, С. Т. Посоховой, С. К. Рощина, Ю. О. Сливницкого и др. Учитывая необходимость решения проблемы по становлению украинского предпринимательства, начиная с 90-х годов этой проблематике посвятили свои работы А. М. Колот, С. Ф. Покропивный, В. Е. Пилипенко, а так же коллективы авторов Д. В. Запорожан, А. В. Скляренко, С. М. Злупко, О. В. Стефанишин, А. А. Швайка, А. Загородний, Л. Громяк, И. П. Продиус, Т. А. Владимирова, В. Г. Диневиц и другие. В их работах рассматривается место и роль предпринимателя в экономической системе, исходя из его функций и общественной роли, не вдаваясь в его внутренний мир. Однако, предмет экономической науки не позволяет ответить на вопрос: что же делает предпринимателя успешным. В психологии в результате исследований А. Л. Журавлева [3], Ю. М. Забродина, В. В. Новикова, Т. В. Корниловой [7], В. Г. Булыгиной, М. Мелия [10] и др., были получены многочисленные данные о влиянии социально-психологических и личностных факторов на достижение успеха. Психологические исследования успеха и успешности включают изучение представлений индивидов и разных групп об эффективности и успешности; выявлении личностных качеств, способствующих достижению успеха; мотивационные факторы достижения успеха и т. д. По мнению большинства ученых, успешный предприниматель должен обладать особыми способностями, природной же предпосылкой развития способностей является наличие задатков. К последним, согласно позиции отечественного психолога В. А. Крутецкого, относятся типологические свойства нервной системы, природные свойства анализаторов, индивидуальные варианты функционирования коры головного мозга. Индивидуальные различия в задатках определяют некоторые преимущества в овладении определенной деятельностью. Задатки определяются генетической программой и проявляются в виде способностей — прижизненных образований, формирующих социальный опыт человека, условия его жизни, обучения и воспитания. Р. Макконнэл и Л. Брю, полагают, что предпринимательские способности — это особого рода человеческий талант. Способность понимается ими как одно из качеств личности, обнаруживающееся в быстроте, глубине и прочности овладения знаниями, умениями и навыка-

ми, применяемыми в конкретной деятельности [9]. Близкое понимание мы встречаем у Дж. Долан и Е. Лидсей, определяющих предпринимательство как способность к творчеству, и подчеркивающих, что создание максимально развивающих творческую активность ситуаций является ключевой проблемой предпринимательства и инновационных процессов, равно как и достижение вершин в искусстве. Напротив, Й. Шумпетер [15] считал первым и основным качеством предпринимателя развитую интуицию, восполняющую недостаток информации, а основательная подготовка, специальные знания, способность к логическому анализу могут стать лишь источником неудач. Вторым основным качеством выступает 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 задумывать новые комбинации и снижать степень неопределенности, живущую в сознании каждого предпринимателя. По утверждению Б. Карлоф, предприниматели — творческие, изобретательные, энергичные люди. Часто это незаурядные личности, с трудом вписывающиеся в административно-корпоративную культуру [5]. В психологический профиль успешного предпринимателя по данным М. Лапуста [8] и С. Н. Тидор [13], входят такие особенности как: поиск возможностей и инициативность; реалистическая оценка при выборе альтернатив; долгосрочное видение; критичность в представлении о своих возможностях и в тоже время высокий уровень притязаний; способность к изменению стратегий достижения цели, корректирование краткосрочных задач; настойчивость; склонность к риску, но и взвешенность поступков, контроль результатов; ориентация на контроль и качество, выраженный мотив достижения; ответственность и личные жертвы для выполнения работы; информированность; независимость и уверенность в себе. По данным Т. В. Корниловой [7] с соавторами, успешные предприниматели обладают низкими показателями социального догматизма, устойчивостью к давлению авторитетов, готовностью брать на себя роль лидера и оказывать давление на других людей, независимостью, стремлением полагаться только на себя, подчиненностью поведения внутреннего ориентира, умения доводить начатое до конца. В. Я. Нечаева установила, что российским предпринимателям свойственно порядочность, обязательность, компетентность, не меркантильность и в незначительной мере демонстративность и подчинение авторитетам. И. В. Ромазан [12] в своих исследованиях выявила такие психологические особенности успешных предпринимателей: готовность к энергозатратам и труду; расширению знаний о законах и чувствительностью к восприятию новых стимулов; ответственностью и развитый внутренний контроль управления ситуациями; способностью в затруднительных ситуациях «соседствовать» с проблемой или строить проблемную ситуацию по-новому; концентрация границ деятельности на индивидуальных способностях независимо от конвенциональных норм при глубоком осознании собственных проблем и сохранении цели; противоречивое сочетание импульсивности, спонтанности в деятельности; свободная самоактуализация со способностью к осознанному отказу

от того, что не по способностям; сдержанность, требовательность в оценке результата деятельности; высокое эмоционально-психологическое напряжение как индекс индивидуально-личностных ресурсов (повышенный уровень тревоги). В свою очередь, Н. Лейфрид показал, что существенной личностной предпосылкой достижения успеха является ответственность. Развивая подход к феномену ответственности как свойству субъекта присваивать требования действительности, автор показывает, что ответственность представляет собой готовность, способность и процесс обеспечения субъектом целостности, самостоятельности и эффективности деятельности и жизнедеятельности. Данное личностное свойство в значительной мере предопределяет особенности представлений об успехе, а тем самым выработку стратегий поведения в ситуациях достижения. М. Мелия [10] на основе обобщения индивидуальных историй бизнесменов выделила три группы тех, кто составляет верхушку российского бизнеса:

а) бывшие партийные, комсомольские работники, руководители крупных промышленных предприятий, которые вовремя сориентировались и сумели получить в собственность то, чем они в свое время управляли (предприятие, компанию и т. п.);

б) активные, умные люди, которые благодаря исключительным деловым и личностным качествам, а также интуиции и знанию особенностей российского законодательства, организовали успешный бизнес. В эти две группы входят наиболее успешные бизнесмены;

в) новая генерация российских бизнесменов, которые автор называет *self-made*. Эти люди добились успеха только за счет своих личностных качеств, поскольку не имели административных и политических ресурсов, не участвовали в дележе госсобственности, а создавали бизнес с нуля. Это новое поколение бизнесменов, которые значительно влияют на российскую экономику. Именно они становятся объектами пристального внимания психологов, для того, чтобы выявить качества, наиболее способствующие достижению успеха.

В. А. Штроо [14] отмечает, что исследования, посвященные личности бизнесменов, проводятся по третьей группе, поскольку именно в ней встречается больше успешных людей, которые добились всего благодаря своему труду и незаурядным личностным качествам. Можно сказать, что наиболее успешные люди демонстрируют: высокую способность адаптироваться к изменяющимся условиям жизни и работы, устойчивость к неприятным ситуациям и стрессам, эмпатию, общую жизненную эффективность, честолюбие, стремление к более высокому статусу, желание повысить уровень жизни, интерес к новым испытаниям, необходимость обеспечивать семью, ответственность перед окружающими.

Омаров Э. З. [11] обуславливал успешность в предпринимательской деятельности уровнем личностной зрелости, значимо отличающей успешных предпринимателей от неуспешных. Проявляется личностная зрелость через совокупность качеств, в разной степени выраженных у успешных и неуспешных предпринимателей. Он выявил следующие черты успешных предпринимателей, соотносимые с понятием личностной зрелости

и отличающие их от неуспешных предпринимателей: жизнестойкость, включенность, осмысленность жизни; целеустремленность, умение ставить цели и находить смыслы; удовлетворенность жизнью и самореализацией; экзистенциальная ценность жизни «здесь и теперь»; «авторство» своей жизни; способность контролировать собственную жизнь и управлять жизнью; адаптированность и психологическое здоровье; общительность, эмпатия, самопринятие; уверенность, независимость, самодостаточность, открытость новому, инициативность и активность, предприимчивость и практичность. Неуспешные предприниматели имеют иной набор черт, наряду с чертами личностной зрелости (независимость, самодостаточность, самопринятие, открытость новому, стремление к саморазвитию, к здоровым отношениям, ответственность, ценность настоящего, находчивость, «автор» своей жизни, умение расставлять приоритеты), у них обнаруживаются черты, вступающие в противоречие с вышеперечисленными, это значимость мнения окружающих, в списке их черт недостает таких, как активность, включенность, готовность действовать, несмотря на трудности. Т. е. неуспешные предприниматели менее зрелые в личностном плане, чем успешные. Омаров Э. З. считает, что личностная зрелость неоднозначно связана с успешностью предпринимательской деятельности: обнаружен ряд характеристик, не сопоставимых с личностной зрелостью, но детерминирующих успешность. Это доминирование, лидерство, готовность к риску, способность противостоять правилам и нормам. Так же ученый выявил такие черты личностной зрелости, которые снижают успешность предпринимательской деятельности, как терпимость, доверие к людям, рефлексия и склонность к анализу, социальная ответственность. Суммируя исследования ученых, подчеркнем, что достижению высоких результатов способствуют такие качества: как вера в значимость и важность своего дела, понимание своей миссии, высокая работоспособность, энтузиазм, вера в себя, постоянное стремление к развитию и самосовершенствованию, внутренняя свобода. Именно высокая мотивация достижения, стремление к успеху определяют реальные результаты деятельности успешных предпринимателей.

Как показал наш анализ проблемы предпринимательства, во основном все научные исследования базируются на изучении предпринимателей-мужчин. И это не случайно, в современном обществе сознание карьерного продвижения, управление предприятиями, организациями в большей степени связано с представителями мужского пола. Поэтому, проблема женского предпринимательства продолжает оставаться актуальной для Украины, где женщина, несмотря на более чем семидесятилетний период утверждения равноправия мужчины и женщины, остается в плену традиционного стереотипа о вторичной ценности деловой карьеры и ограниченных пределах такой карьеры. Напротив, женщина-предприниматель в странах Западной Европы является равноправным партнером, она ощущает поддержку со стороны государства. В некоторых странах, например Германии, разрабатываются специальные программы государственной помощи начинающим бизнесменам-женщинам.

Социальный успех, устойчивость феномена «женский бизнес» в немалой степени зависит и от того, с какой установкой приходят женщины в сферу предпринимательства: является ли это делом их жизни или носит случайный, а то и вынужденный характер. А. М. Голубев [2] установил, что женщины-предприниматели делятся на три социальные группы. Первая объединяет убежденных бизнес-леди. Мотивация их выбора — внутреннее желание стать предпринимателем, интерес к этому виду деятельности. Они пришли в бизнес по доброй воле и с самыми серьезными намерениями (треть обследуемой совокупности). Второй и самый многочисленный тип, около 50 % бизнес-леди, объединил предпринимателей «по случаю». Свое решение они приняли спонтанно под влиянием неожиданных случайных обстоятельств (по совету или примеру друзей, неожиданно возникшим благоприятным перспективам, газетной информации и пр.). И, наконец, третий тип — предприниматели поневоле — объединил женщин, которые не по своей воле пришли в бизнес. Они оказались вынужденными в силу различных неблагоприятных обстоятельств открыть свое дело. Это самая малочисленная группа — 1/5 всех обследуемых. Мотивация их выбора — реальная безработица или угроза безработицы, отсутствие средств к жизни, невыплата зарплаты, а также давление извне.

Установлено, что женщине занимающейся собственным бизнесом присущи следующие личные качества и характеристики: усидчивость и скрупулезность, целенаправленность и аккуратность, внимательность женщин в работе, сообразительность и гибкость мышления, способность к анализу и оценкам, готовность к принятию решений, коммуникабельность и социальная компетентность. Ученые полагают, что в предпринимательской деятельности достигает успеха те женщины, профиль личности которых приближается к мужскому, т. е. высокая коммуникабельность, самоконтроль, организованность, ответственность, целеустремленность, умение продумано строить свое поведение, при необходимости проявлять четкую прямолинейность и решительность. Но, по данным Дж.Аткинсона [1] успех в сфере профессиональных и значимых отношений представляется для женщин взаимоисключающим: отдавая предпочтения значимым отношениям она начинает бояться успеха в профессиональной деятельности. Так, успех вызывает у многих женщин тревогу, что вызвано ассоциацией с утратой женственности, потерей значимых отношений в социальном окружении. Женщины начинают испытывать чувство вины перед мужем, подсознательно возникает стремление отказаться от карьеры, во избежание большего успеха по сравнению со своим мужем в профессиональной деятельности. По данным А. Стюарт, девушки опасаются, что стремление сделать карьеру, может помешать им в супружеской и семейной жизни. У таких девушек более высокая степень боязни успеха, что связано с их ним ранним вступлением в брак, скорым рождением детей, отсутствие профессиональной занятости, не четкая определенность профессионального пути. А. Стюарт объясняет это первичным стремлением женщин доказать свою женственность, в виде самореализации как жены и матери, и вторичным — карьерному росту. Так же другие психологи выделили влияние внешних

факторов на проявление страха успеха. Например, К. Такач отметил, что девочек учат отдавать приоритеты карьере будущего мужа. В других исследованиях показано, что боязнь успеха в меньшей степени проявляется у женщин, которые не составляют большинство в смешанной по половому признаку группе, а также у тех, кто работает в одиночестве.

Таким образом, ученые полагают, что успешный предприниматель должен обладать определенными способностями, личностными качествами и личностной зрелостью, ведущих к достижению успеха. В основном, большинство исследований успешных предпринимателей проведено на мужчинах, поскольку в социокультурном пространстве по-прежнему властвуют стереотипы о вторичной ценности деловой карьеры для женщин. Но, в последнее время все больше женщин пытаются самореализоваться как предприниматели. Поэтому исследование психологических особенностей украинских успешных женщин-предпринимателей, является актуальным и вызывает большой интерес у украинских ученых.

Литература

1. Аткинсон Дж. Все о продажах/Пер. с англ. С. Орленко-М.:ФАИР-ПРЕСС,2011
2. Голубев А. М. Предпринимательство в социальной структуре гражданского общества. — М.: Изд-во РГУ, 2001
3. Журавлева А. Л. и Шороховой Е. В, Социально–психологические исследования руководства и предпринимательства , 1999.
4. Кантер.Р. «Сотрудничество мужчин и женщин» (1977)
5. Карлоф Б. Деловая стратегия. — М., 1991,
6. Кателъон Р. «Очерк о природе торговли вообще» ,1755
7. Корнилова Т. В. Личностные ценности и личностные предпочтения субъекта //Вопросы психологии. 1993
8. Лапуста М. Предприниматель и предпринимательство: общая характеристика // Проблемы теории и практики управления. 1994.
9. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. «ЭКОНОМИКС», 2003
10. Мелия М., Юнайтед Пресс, 2010–352 Бизнес — это психология. Психологические координаты жизни современного делового человека
11. Омаров Э. З. Личностная зрелость как детерминанта успешности предпринимательской деятельности // В мире научных открытий. — Красноярск: Научно-инновационный центр, 2010.
12. Ромазан И. В. Психологические особенности предпринимателя как субъекта деятельности: Автореф. дис.... канд. наук. СПб., 1996.
13. Тидор С. Н. Психология управления: от личности к команде. Петрозаводск, 1997.
14. Штроо В. А. Введение в психологию бизнеса: Учеб. пособие. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007 (2-е изд. 2008). — 471 с. (в соавт. с Н. Л. Ивановой и Е. В. Михайловой)
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
16. Эдвин Дж. Долан, Дейвид Е. Линдсей «Рынок. Микроэкономическая модель».
17. Beaudeau
18. Cantillon R.»Essay on the Nature of Commerce in General» 1755p
19. Hisrich R. Enrepreneurship and Intraprencursbip: Methods for Creating New Companies That Have an Impact on the Economic Renaissance of an Area. — In: Entrtpreneurship, Intraprencursbip and Venture Capital, ed. Robert D. Hisrich. Lexington, Mass., Lexington Books, 1986, p. 96.
20. McClelland D. C. The Achieving Society. Princeton. New Jersey.1961
21. Schumpeter J. Can Capitalism survive? New York, Harper & Row, 1952, p. 72.
22. Shapiro A. Entrepreneurship and Economic Development. Wisconsin, Project ISEED, LTD, The Center For Venture Management, Summer 1975, p. 187.
23. Vesper K. New Venture Strategies. Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1980, p. 2.

I. I. Ліб

аспірант

кафедра загальної та соціальної психології

Одеський національний університет І. І. Мечникова

ПСИХОЛОГІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПІДПРИЄМЦІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ

Резюме

У статті аналізується формування поняття «підприємець» і успіхів у підприємницькій діяльності в психологічній науці. Ми вважаємо, погляди вчених на індивідуально-типологічні, особистісні характеристики властиві підприємців — чоловіки. У статті порушується питання про актуальність досліджень у сучасному соціокультурному просторі характеристик успішних жінок-підприємців.

Ключові слова: підприємець, підприємництво, успіх та особисті якості.

I. I. Lib

graduate student of Odessa National University

II Mechnikov Department of General and Social Psychology

PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF ENTREPRENEURS: THEORETICAL ANALYSIS

Summary

The article analyzes the formation of the concept of «entrepreneur» and success in business activity in psychological science. We consider the views of scientists on the individual-typological, personal characteristics peculiar to entrepreneurs — men. The article raises the question of the relevance of research in contemporary social and cultural space characteristics of successful women entrepreneurs.

Key words: entrepreneur, entrepreneurship, success and personal traits.