

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Лю Синьсинь

Доцент, Чанчуньский университет Гуанхуа

liuxinxin@ghu.edu.cn

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF EFFECTIVE ENTREPRENEURSHIP

Liu Xinxin

Summary: This article examines the dynamic model of entrepreneurship, which is a response to the demands of a changing, uncertain business environment. A review of the academic literature was presented, with authors discussing the attributes of a successful entrepreneur. The main factors influencing the success of an entrepreneur at different stages of business development were also outlined. Finally, the most important psychological determinants of successful entrepreneur were presented.

Keywords: entrepreneur, personality, psychological determinants, success, behavior.

Аннотация: В статье рассматривается динамичная модель предпринимательства, которая является ответом на требования меняющейся, неопределенной бизнес-среды. Был представлен обзор научной литературы, авторы которого обсуждают признаки успешного предпринимателя. Также были охарактеризованы основные факторы, влияющие на успешность деятельности предпринимателя на разных этапах становления бизнеса. Наконец, были представлены наиболее важные психологические детерминанты развития успешного предпринимателя.

Ключевые слова: предприниматель, личность, психологические детерминанты, успех, поведение.

В научной литературе предпринимательская деятельность обычно представлена в качестве одного из факторов экономического развития страны: в настоящее время малые и средние предприятия создают рабочие места, а также производят продукцию для экспорта и импорта [1, с. 3]. Критерием успеха бизнеса является не сама идея, а способность ее представлять и применять на практике.

Поэтому неудивительно, что современные исследования сосредоточены на поиске детерминант предпринимательского успеха и проводятся в рамках многих научных дисциплин (например, менеджмент, экономика, социология, психология и др.). Несмотря на такой междисциплинарный подход, в научном сообществе существует довольно большой консенсус в отношении того, что составляет суть предпринимательства.

Например, Фрэнк Найт подразумевает под предпринимателем человека, который склонен ввязываться в неопределенные ситуации в процессе развития бизнеса [5, с. 190]. В свою очередь Йозеф Шумпетер относит к таким людям тех, кто внедряет инновации в продукцию, а также тех, кто чутко относится к личной выгоде. Такие определения дополняют друг друга. Поэтому можно сделать выводы о том, что предпринимателем является человек, ориентированный на развитие бизнеса с точки зрения

выгодных деловых возможностей. Для него характерны склонность к творческому мышлению и открытое признание ценности инноваций. Он не боится рисковать, так как изменяющаяся внешняя среда требует от него гибкости и готовности пробовать новые способы работы [3].

Организация нового бизнеса и эффективное управление им часто воспринимается как своего рода вызов, благодаря которому люди достигают важных жизненных целей. Тем не менее, мотивы для создания предприятия могут быть разными. Люди, решившие начать собственное дело, очень часто ценят независимость, хотя проявить себя, работая «на себя», или таким образом реализуют свои профессиональные амбиции, связанные, например, с потребностью в личном развитии, ненормированным рабочим днем. Среди предпринимателей есть и такие, для которых основным мотивом владения собственным бизнесом была целеустремленность и отсутствие других возможностей, либо предыдущие проблемы с трудоустройством.

Поэтому стоит разделить различные этапы предпринимательского процесса, ибо индивидуальные факторы будут по-разному описывать эффективность предпринимательской деятельности.

На первом этапе создания компании (до запуска)

Статья финансируется из средств Исследовательского проекта по гуманитарным и социальным наукам Департамента образования провинции Цзилинь. Название проекта: Исследование игр-песочниц для содействия развитию инновационного потенциала студентов ВУЗов. Номер проекта: JJKH20221291SK.

предпринимателю важно не только признать рыночные возможности или накопить ресурсы, но и убеждать себя в собственной самоэффективности, открытости к опыту или склонности к риску. Кроме того, здесь важны специфические когнитивные процессы человека в форме творческого мышления или использования интуиции. Также важным элементом являются социальная компетентность и навыки налаживания отношений, которые позволят предпринимателям собрать вокруг себя людей, а также заинтересовать спонсоров и потенциальных клиентов своей идеей.

При этом мотивация предпринимателей характеризуется пятью основными характеристиками:

1. готовность к более сложным задачам, требующим больших усилий и активности;
2. выполнение задач, требующих приобретения новых компетенций;
3. стремление выполнять задачи лучше, чем другие;
4. устойчивость к негативным реакциям посторонних в случае достижения успеха;
5. стремление к совершенному мастерству в работе и не придание особого значения конкуренции, а в действиях соревновательного характера желание продемонстрировать свое мастерство, свою эффективность.

На втором этапе успех действий будет определяться отдельными субъектными детерминантами (например, настойчивость, добросовестность, мотивация достижений, устойчивость к стрессу и т. д.), групповыми (например, навыки сотрудничества, создание портфеля клиентов), а также социальными (например, знание конъюнктуры на рынке и т.д.).

Третий этап связан с переходом компании от стартапа к зрелой компании с разработанной бизнес-моделью и постоянным предложением продуктов или услуг. Успех этой фазы и удержание компании в качестве лидера рынка снова будут зависеть от индивидуальных (например, эмоциональная стабильность, добросовестность, ответственность, проактивность, целеустремленность, оптимизм или смелость), групповых (например, мотивация сотрудников, лидерство, сотрудничество и т.д.), а также социальных переменных предпринимателя в виде имеющихся источников финансирования или спроса на услуги и продукты.

Исходя из вышесказанного, именно неопределенность и сложность ситуации, в которой должен функционировать предприниматель, предъявляет большие психологические требования к лицу, выполняющему эту роль. К примеру, интроверт, не получающий удовольствия от общения с другими людьми, имеет мало шансов добиться успеха в роли предпринимателя даже при отличном знании продаваемого продукта. Ведь предпри-

ниматель должен самостоятельно ставить цели и настойчиво стремиться к их достижению в быстро меняющейся и конкурентной среде.

Соответственно, предпринимательское поведение во многом зависит от личной склонности человека к активному действию (обладание способностью проявлять инициативу, изобретательность, находчивость) и его воли к действию, вытекающей как следствие черт индивидуального характера личности, например, потребности конкурировать, делать что-то лучше других, демонстрировать свои способности. Предполагается, что эти люди обладают уникальным набором качеств, установок и ценностей, которые позволяют им эффективно осуществлять свою предпринимательскую деятельность и в этом отношении отличаются от большинства людей. Речь идет не только о способности генерировать интересные идеи, но прежде всего о желании и решимости претворить их в жизнь.

Отдельные авторы при анализе индивидуальных черт характера предпринимателей пытались составить психологический портрет такого человека. Например, Е.В. Белова, изучив способы поведения людей, управляющих собственным капиталом, обнаружила, что успех определяется множеством различных качеств. Она выделила более 10 характеристик, подчеркнув, что не все из них при любых обстоятельствах будут необходимы предпринимателям для достижения успеха [2]. По ее мнению, предприниматель должен быть уверенным в себе, настойчивым, трудолюбивым, оптимистичным лидером, который способен влиять на других людей, гибким и независимым, умеющим реагировать на предложения и критику со стороны других людей и др.

Психолог Майкл Фрезе провел исследование под названием «Психология предпринимательства» в 2014 году, в котором ему удалось изучить личность успешных предпринимателей [7]. Такие люди способны создавать эффективные бизнес-планы, которые описывают текущее состояние и предполагаемое будущее компании. Предприниматель, умеющий планировать, может не только проложить четкий путь к достижению целей, но и гибко изменять эти планы с течением времени.

К тому же, такие люди имеют «деловую ориентацию», куда входят стремление к инновациям, готовность идти на риск, конкурентоспособность и проактивность. Проще говоря, успешный предприниматель способен действовать проактивно, проявляет инициативу, имеет правильную внутреннюю мотивацию и, прежде всего, способен действовать, а не просто говорить, что хочет действовать. Такой человек намного легче находит и использует возможности развития своего бизнеса. Наконец, предприниматели способны принимать быстрые и точные решения на основе имеющихся знаний. Это

также включает в себя готовность экспериментировать, тестировать и пересматривать свои бизнес-идеи. В процессе работы человек, занимающийся собственной деятельностью, сталкивается со многими ситуационными условиями, которые имеют новый, неспецифический характер, связанный с личными рисками и требуют быстрых решений. Кроме того, из-за непосредственного участия в своей работе предприниматели активизируют очень сильные эмоции, не возникающие с такой интенсивностью у наемных работников.

Психологический портрет предпринимателя позволяет раскрыть его специфические личностные качества. Прежде всего, к ним относятся индивидуальные черты личности, влияющие на ее функционирование в роли предпринимателя косвенным образом. К этой категории относятся эмоциональная стабильность, экстраверсия, открытость к новым открытиям и скрупулезность. Вторая категория характеристик оказывает более непосредственное влияние на деятельность предпринимателя. Стремление к выражению творческого потенциала связано с решением открытых, плохо определенных проблем. В свою очередь, стремление к реализации достижений определяет уровень и качество поставленных целей. Еще две характеристики - чувство контроля и самоэффективность позволяют предпринимателю эффективно функционировать в сложных и изменчивых условиях. Последняя из обсуждаемых характеристик - склонность к риску - приводит к тому, что люди с такой характеристикой не избегают участия в небезопасных ситуациях.

Результаты эмпирических исследований показывают, что психологический портрет предпринимателя является важным предиктором эффективности его деятельности [6]. Наряду с внутренними факторами, связанными с личностью предпринимателя, успех в бизнесе также связан с внешними факторами (например, правовым нормам, социально-экономическим аспектам). Но самые даже благоприятные внешние условия не гарантируют человеку успеха в самостоятельной экономической деятельности, если он не обладает набором психологических характеристик, соответствующих ситуации (неопределенность, изменчивость), в которой он должен будет функционировать. Если предприниматели верят, что им удастся продвинуть свой бизнес и занять определенную нишу на рынке, и с оптимизмом смотрят в будущее, они также будут прилагать больше усилий, чтобы результаты соответствовали их ожиданиям. Благодаря им выполнение предпринимательских задач может быть более продуктивным.

Успешное функционирование в роли предпринимателя также требует отказа от быстрого получения выгоды в пользу более крупных и долгосрочных результатов,

но отложенных во времени. Предприниматели, добившиеся успешных результатов в своей деятельности, часто ориентированы на получение финансовых средств для реализации предполагаемых целей, поэтому им не следует забывать о возможности использования тех ресурсов, которые уже находятся в пределах их досягаемости. Также успех деятельности предпринимателя определяется такими факторами, как разработанная стратегия действий, позитивные убеждения о себе и сильная целеустремленность. Эти тезисы получили убедительное подтверждение во многих эмпирических исследованиях.

Однако применяемые предпринимателями убеждения относительно успеха бизнес-инициатив имеют свои многочисленные негативные последствия как для них самих, так и для бизнеса. Например, предприниматель, который, создавая новый бизнес, руководствуется информацией, публикуемой местными СМИ, без оценки фактического состояния ситуации. Таким образом, он ставит перед собой убеждение о потенциальной прибыли и возможностях, которые могут не произойти.

В свою очередь, предприниматели, открывшие свой стартап, руководствуясь чрезмерным оптимизмом, с большей вероятностью поддерживают дорогостоящие и не приносящие успеха практики. Однако в стартапах чаще, чем в других компаниях, также появляются случаи впечатляющих прибылей. Это доказывает, что, хотя оптимизм является дорогостоящим (в значительной степени он приводит к убыткам для предпринимателей), в некоторых ситуациях (чисто случайных) он может вызвать нестандартные выгоды. Возникающие ошибки и упрощения в мышлении предпринимателей во многом являются следствием контекста, в котором они функционируют, характеризующегося информационной перегрузкой, неопределенностью, эмоциями и давлением времени.

Исследования показывают, что предприниматели работают в среднем 63 часа в неделю и чаще других ежедневно подвергаются стрессу [4]. К тому же они могут столкнуться с такими проблемными ситуациями как сложная работа с клиентами, недопонимание интересов компании со стороны поставщика, проблемы с уплатой налогов, большая ответственность за действия сотрудников, нехватка времени. Поэтому неудивительно, что они часто чувствуют себя раздражительными, усталыми и подвергаются влиянию прокрастинации на рабочем месте.

Встречи с психотерапевтом помогут им научиться контролировать свои эмоции и справляться со стрессом, который они испытывают ежедневно. Терапевтические сеансы помогут людям, которые хотят бороться с профессиональным выгоранием, вернуться к прежней производительности, восстановить мотивацию к действию и справляться с

другими проблемами, связанными с работой, такими как трудности в построении отношений с детьми или одиночество из-за нехватки времени на друзей.

Таким образом, можно заключить, что предпринима-

тели малого и среднего бизнеса тем более успешны, чем менее выражены у них мягкость и тревожность и чем выше уровень развития их интеллекта, доминантности, нормативности поведения, радикализма, самоконтроля, склонности к риску и интернальности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алуян В.С. Малый бизнес как фактор развития национальной экономики // Концепт. – 2016. – №6. – С. 1-7.
2. Белова Е.В. Психологические особенности личности успешных предпринимателей // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2010. – №2. – С. 200-205.
3. Вандышева Е.Ю. Ценностные ориентации предпринимателя и критерии разумности риска в предпринимательской деятельности // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Т.9. – №3. – С. 223-228.
4. Денисова Ю.С. Трудовая перегрузка работников – добрая воля или принуждение? // Социс. – 2004. – № 5. // URL: <http://socis.isras.ru/> [Дата обращения: 25.12.2022].
5. Зонова И.В. Взаимосвязь неопределенности и прибыли предпринимательства (Ф. Найт, Й. Шумпетер) // Вестник магистратуры. – 2016. – №12. – С. 189-192.
6. Иванова Т.Ю., Леонтьев Д.А., Осин Е.Н., Рассказова Е.И., Кошелева Н.В. Современные проблемы изучения личностных ресурсов в профессиональной деятельности // Организационная психология. – 2018. – Т.8. – №1. – С. 85-121.
7. Frese M., Gielnik M. The Psychology of Entrepreneurship // Annual Review of Organizational Psychology & Organizational Behavior. – 2014. – №1. – P. 413-438.

© Лю Синьсинь (liuxinxin@ghu.edu.cn).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Чанчуньский университет Гуанхуа