**Успешный бизнесмен: психологические особенности**

В последнее время к психологам за помощью стали обращаться крупные бизнесмены, сумевшие сделать капитал в начале 90-х годов иначинающие разоряться сейчас. Проведенное психологическое тестирование показало, что у большинства из них одни и те же ярко выраженные черты характера(акцентуации личности). Одновременно, изучение процветающих в настоящее время крупных предпринимателей выявило, что у них тоже есть общие, типичныеакцентуации, которые, однако, существенно отличаются от тех, которые были получены в первой группе. При этом, что весьма примечательно, никакой разницы вуровне интеллектуального развития выявлено не было. Просто одним социально-экономическим условиям более соответствовал один тип личности бизнесмена, другим - другой.

Психологи получили информацию о чертах личности, в том числе и акцентуированных, которые в настоящее время могут привестибизнесмена к успеху, а также чертах, которые статистически чаще коррелируют с его "успешным" разорением. И это весьма тонкое знание, ставшее вкакой-то степени и коммерческой тайной. Интересно, что эти данные совпали с результатами исследований в Российской академии государственной службы при ПрезидентеРоссийской Федерации. Неудачный для бизнеса тип личности стал в массовом порядке пытаться пристроиться на госслужбе.

Так какие же качества личности способствуют успешному бизнесу, а какие нет? Ведь люди очень разнятся как по природе, так ипо воспитанию. Это проявляется в интеллекте, личностных качествах, метапрограммах поведения и др. Рассмотрим последнее различие - различие вметапрограммах - более подробно.

**Метапрограммы** психической активности - это автоматически, бессознательнопроявляющиеся алгоритмы внутренней деятельности, предопределяющие направленность активности человека. Так, в условиях стресса одни люди как бызамирают, другие начинают активно действовать. И это имеет под собой генетическую детерминацию. У одних психическая активность направлена надостижение чего-то, а у других - на избегание и т.д.

Метапрограммы тесно связаны с акцентуациями личности. Та или иная акцентуация представляет собой не что иное, как сплавнескольких акцентуированных метапрограмм. В современной психологии известны различные акцентуации - шизоидная, паранойяльная, истероидная и др. И все онисотканы из определенных метапрограмм.

Метапрограммы могут между собой в "снятом виде" соединяться, складываться, изменяться, трансформироваться. Допустим,мы можем говорить о метапрограмме "предметника" и метапрограмме "общественника". При этом бизнесмен-"общественник"ориентируется на мнение других, а бизнесмен-"предметник" ориентируется на технологические процессы, которые протекают.

Рассмотрим для примера некоторые из метапрограмм.

Метапрограмма "внутренняя и внешняя референтность". Есть люди, которые при принятии решения больше опираютсяна собственный опыт, на собственное мнение, а есть те, для которых более важно мнение других. Такие лица есть и среди бизнесменов, руководителей. Некоторыеподчиненные это тонко чувствуют и могут добиться того или иного решения начальника, работая под их доминирующий алгоритм, доминирующую метапрограмму.Так, чтобы убедить человека внешней референтности в принятии определенного решения, важно привести примеры, что аналогичные решения были у других,наиболее авторитетных для данного человека личностей, организаций, бизнесменов, то такие решения были в прошлом и они привели к позитивным результатам, что ихприменяют сегодня и есть тенденция перехода к подобным решениям проблемы в будущем и т.д. В то же время, если подобные примеры приводить человеку свнутренней референтностью, то его типичная реакция на такую аргументацию будет с высокой вероятностью негативной: мнение и решение других для него как краснаятряпка для разъяренногобыка. Он будет сам анализировать ситуацию и принимать решение самостоятельно. Ссылка на мнение и решения других для него не довод, аскорее повод для внутреннего раздражения: технология принятия решений у него другая.

Лица с внутренней референтностью при принятии решений ориентируются на свое видение мира, на свои чувства, знания, интуицию.Статистически чаще это характерно для интровертов. И обусловлено тем, что экстраверт как бы идет за ситуацией, за внешними изменениями, а интровертуходит от внешних ситуаций в себя, в свой внутренний мир. Поведением экстраверта более управляют внешние факторы, ситуации, в то время какповедением интроверта - его прошлое, в том числе и его внутренние моральные нормы.

Внутренняя референтность более характерна для шизоидных личностей, для интровертов. Лица с такой ориентацией могут бытьотносительно независимы от окружения, но тем самым нередко как бы выпадают из сложившейся системы взаимоотношений, становятся изгоями, козлами отпущения ит.п. Люди порой весьма жестко относятся к тем, кто пренебрегает общепринятым.

В то же время лица с внутренней референтностью способны увидеть то, что массовое сознание, подвластное внушению, конформизму,порой не в состоянии понять. Лица с внутренней референтностью способны видеть мир иначе, чем большинство, окружающие. И им многим обязаны люди за это.Примером тому может служить А.Сахаров, у которого была выражена потребность смотреть на мир по-своему, отстаивать свою точку зрения, даже если все были противнего. Лицо с внешней референтностью не способно к таким взглядам, оценкам, к такому поведению.

Внутренняя референтность была сильно развита у Дж.Бруно, Галилея и у многих других лиц, чьи идеи опережали самосознаниебольшинства своей эпохи. И мы благодарны этим людям за такую стратегию мышления: она вела вперед и человечество.

В то же время в придворных интригах лицо с внутренней референтностью оказывается беззащитным, с ним быстро расправляются.В этих условиях более действенны лица с внешней референтностью, способные вовремя уловить мнение сильного, подстроиться под него.

В начале 90-х годов рывок в бизнесе сделали лица с внутренней референтностью, которые вняли утверждению "можно все, что незапрещено". Именно они быстро, за считанные недели, месяцы сделали крупные состояния. Сейчас же лица с внутренней референтностью достаточно часто попадаютпод сень правосудия, ими стали заниматься правоохранительные органы, так как по своей природе они более предрасположены к нарушению законов, общепринятых норм поведения.Отсюда и возникающие проблемы в их бизнесе.

Еще одна из метапрограмм - "глобализм - частность". Эта метапрограмма отражает преобладание у человека одной издвух стратегий: стратегии стремления к глобальному или стратегии стремления к частному, конкретному. Есть лица, которые более предрасположены рассуждать,принимать решения, действовать в масштабе глобального, чего-то абстрактного, обобщенного. Так, М.С.Горбачев в своих идеях неоднократно обращался к проблемеобщечеловеческих ценностей, мировой цивилизации и др. И его жизненный путь, деятельность приобретают логику, если мыслить в масштабе всего человечества. Вто же время при решении конкретных вопросов многие оказывались эффективнее его. Некоторую часть людей, особенно тех, кто был склонен к конкретному мышлению,предрасположен видеть частности, раздражали ответы М.С.Горбачева на конкретные вопросы: на них они получали ответ в соответствии с противоположнойдоминирующей стратегией мышления. Поэтому у М.С.Горбачева немало оппонентов и по причине расхождения у него и у некоторой части людей стратегий пониманияокружающего мира: они говорили на разных метаязыках, метапрограммах.

Стратегия стремления к конкретному, частному более развита у людей, не склонных к индукции, синтезу, которые чаще являются кинестетиками,то есть людьми, которые предрасположены воспринимать окружающий мир через реально осязаемые вещи, явления, через конкретные действия. Эта метапрограммаоказывалась более эффективной у бизнесменов на начальном этапе накопления капитала, в то же время по мере роста степени обобществления производствастатистически чаще среди крупных руководителей встречались лица без акцентуации метапрограммы "частность". В то же время и в начале 90-х годов вбизнесе неплохо сработали лица с акцентуированными метапрограммами в сторону глобализма.

Это некоторые метапрограммы. На самом деле их очень и очень много. Все их осознать сложно и почти невозможно, когда идетанализ мышления, поведения конкретного человека. И нужно ли это делать, если существует закон Клапареда, который говорит о том, что чем больше изсознательного перешло в бессознательное, тем эффективней деятельность? Этот закон ориентирует на то, что чрезмерное включение сознательного компонентапсихики в понимание происходящего может снизить эффективность познавательной и практической деятельности вообще. Поэтому если мы начнем осознавать все этиметапрограммы в поведении, деятельности конкретного человека, то это может помешать непосредственному эффективному общению.

Но определенные метапрограммы должны быть осознаны. Во-первых, должны быть осознаны свои метапрограммы, особенноактуализированные, то есть те, по которым мы резко отличаемся от других, бессознательно принимаем решения по ним. Любой человек должен знатьпсихологические механизмы принятия им решений, особенно это важно для тех, кто рискует при этом материальными средствами.

Во-вторых, должны быть осознаны метапрограммы лиц, которыми мы руководим, с которыми работаем и которые руководят нами, с которымиделается бизнес. Однако надо осознать в первую очередь те метапрограммы, по которым они резко выделяются из большинства, которые у них актуализированы.Дело в том, что при актуализированных, акцентуированных метапрограммах они срабатывают если не в любых, то в большинстве ситуаций, что надо учитывать всовместной деятельности. Это можно реально использовать в интересах моделирования, прогнозирования поведения людей. Если же метапрограмма та илииная не выражена, не акцентуирована, то от данной личности можно в конкретных ситуациях ожидать различного поведения, решения. Это как акцентуация личности -чем выше акцентуация, тем выше вероятность, что она проявится в большинстве ситуаций, чем ниже - тем меньший диапазон ситуаций, в которых проявляютсяаналогичные практические и умственные действия, алгоритмы поведения и мышления. Если же та или иная метапрограмма не является выраженной, актуализированной,акцентуированной, то она может проявиться или не проявиться, в зависимости от ситуаций.

В-третьих, активность тех или иных метапрограмм надо осознавать тогда, когда у группы, общности людей надо активизироватькакую-то деятельность. Для этого надо активизировать, актуализировать ту или иную метапрограмму.