**Психологические особенности российского предпринимателя**

Владимир Михайлович Емельянов, доктор экономических наук, Украинский морской технический университет.

Описание личности предпринимателя является одним из первых шагов начинающего бизнесмена к предпринимательской деятельности. Одним из первых создателей психологического портрета предпринимателя является В. Зомбарт, утверждавший, что дух предпринимательства — одна из составляющих частей капиталистического духа, наряду с мещанством и бюрократичностью.

Предприниматель должен обладать 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).

Мещанину требуются другие качества:

хозяйственность, связанная с рациональным ведением дел, разумной экономией и бережливостью;

деловая мораль, являемая коммерческой солидностью и благонадежностью, верностью договору и строгим ведением отчетности.

Третья составляющая капиталистического духа — бюрократия. Черты бюрократа: преданность корпорации, работа ради ее прибыли — способ личного карьерного продвижения и благополучия, коллективный интерес, дисциплина, потребность в четкой инструкции, наличие закрепленных функций.

Примечательно, что при столь разносторонней характеристике капиталистического духа В. Зомбарт поставил предпринимательство на первое место. Если из данной картины устранить предпринимателя, получится другой хозяйственный уклад. Поэтому неудивительно, насколько часто прежние правительства России, стремясь к тоталитаризму, боролись с предпринимательством, устраняя этим малейшую возможность проявления элементов капитализма.

В рамках социально-психологической теории депривации (процесс сокращения или лишения возможности удовлетворения жизненных потребностей индивидов или групп) было установлено, что выходцы из социально ущемленных слоев населения и национальных меньшинств имеют более высокий предпринимательский потенциал, чем представители имущих слоев.

К важным для психологического портрета предпринимателя качествам относятся:

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-волевом блоке: склонность к риску; внутренний локус контроля, стремление бороться и побеждать, потребность в самоактуализации и общественном признании, преобладание мотива достижения над мотивом избегания неудачи.

Предприниматель ассоциируется с хорошим здоровьем, неиссякаемой энергией и оптимизмом. Литературные данные и выполненные исследования доказывают лишь обязательное наличие компонентов, приведенных в мотивационно-волевом блоке, ибо предприниматель прежде всего фигура действующая, активная, ищущая. Эти компоненты присутствуют в его психологическом портрете независимо от формы предпринимательства (производственное, коммерческое, финансовое).

**Специфические особенности российского предпринимателя**

Определение предпринимательства акцентирует внимание на самостоятельности деятельности, предполагающей выбор, риск, ответственность. Исследования представителей малого и среднего бизнеса показали, что у российских предпринимателей комплекс самостоятельности и автономности выражен особенно ярко. Кросскультурные же исследования определили, что российские предприниматели малого и среднего бизнеса в большей степени отчуждены от общества и психологически защищены от социального неодобрения, чем, к примеру, немецкие. Это связано с развитием российского предпринимательства в условиях несбалансированного рынка, без реальной и последовательной поддержки со стороны государства, в социокультурной среде неодобрения, и демонстрирует открытое противопоставление бизнеса государству и крайнее проявление индивидуализма.

Западные, а особенно американские, теории мотивации признают в качестве главного стремления человека тягу к успеху. Успех — это удача в достижении какой-либо цели, общественное признание, хорошие результаты в работе. И предприниматель, «предпринимая» какое-либо «предприятие», рассчитывает на его успех. Современные отечественные социологи отмечают сложность этого явления и многообразие условий успеха предпринимательства. Он может быть достигнут вследствие действия одного или нескольких факторов, обстоятельств, причин и быть результатом достаточно разных форм поведения. На достижение предпринимательского успеха могут повлиять:

простое везение (оказался случайно в нужное время в нужном месте и при этом сумел не упустить шанс);

активный поиск «того самого выигрышного варианта» с использованием метода проб и ошибок;

компетентный расчет различных комбинаций и выбор оптимального варианта на основе теоретических изысканий;

получение и использование в благоприятное время конфиденциальной информации или ресурса другого вида;

использование собственных уникальных способностей, опыта, компетентности в качестве товара, дающего доход.

Добавим к этому общую точку зрения российского и американского специалистов в сфере бизнеса на мотивы и набор профессиональных качеств предпринимателя.

Мотивы:

желание быть хозяином своей судьбы;

стремление преодолеть отчуждение профессиональной деятельности от остальной, слить работу и жизнь воедино, изменить принцип «работать, чтобы жить» на «жить, чтобы работать»;

желание получать достойное вознаграждение за свой труд и значительно улучшить свое материальное положение.

Приведем качества предпринимателя, отмеченные Б. Карлоф:

Предпочитает принимать решения самостоятельно.

Восприимчив к новому, нацелен на получение результатов.

Открыт для конструктивной критики и 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.

В условиях современного постиндустриального общества, когда каждый является реальным или потенциальным участником процессов, существенно влияющих на жизнь других людей, а иногда и человечества в целом, когда благодаря достижениям цивилизации любой человек может оказаться в ситуации, где от его поведения зависит благополучие или даже судьба многих, возрастает роль нравственности. Предприниматели по своему статусу определяют благополучие нанимаемых ими людей и окружающих организаций, входящих в сферу их деятельности.

Предпринимательский риск — это опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное их использование. Предпринимательский риск может быть понят как потери: материальные, трудовые (рабочее время, финансы), ущерб здоровью и жизни, престижу, а также морально-психологический ущерб. Чертами предпринимательского риска, по мнению некоторых авторов, являются противоречивость, альтернативность и неопределенность. Таким образом, занятие предпринимательством всегда связано с риском или опасностью.

Любая человеческая деятельность, в том числе и предпринимательская, имеет определенную структуру. Она содержит цели — будущие результаты, на достижение которых направлена деятельность, потребности, мотивы, побуждающие к деятельности, предмет, видоизменение которого возможно для достижения цели, знание об этом предмете, способы и средства достижения цели, а также условия деятельности.

Отличительные черты предпринимательства, направленные на получение прибыли как главную цель, это самостоятельность, ответственность, неопределенность, рискованность, творчество, новаторство, инициативность.

Предпринимательство — новаторская деятельность людей, принадлежащих к особой социальной группе, называемой предпринимателями, которые обладают редкими способностями, позволяющими нести бремя не только отличительных черт этой деятельности, но и развивающими экономику функций с целью получения прибыли.

Поскольку предпринимательская деятельность является массовой, поисковая активность становится фактором выживания системы, особенно ярко проявляющейся в периоды запретов на ее существование. Согласно мнению А. Г. Щедровицкого, любая деятельность не может исчезнуть по желанию отдельного человека или группы людей, если является объективно существующей, необходимой для общества. Любая система функционирует по своим законам, традициям, нормам, которые нужно знать и соблюдать для достижения желаемых и общественно полезных результатов.

Психологический портрет предпринимателя выделяет личностные черты, отличающие его от других людей. Зарубежные и отечественные авторы единодушны относительно ряда черт, характерных для предпринимателя. Это творческая экономическая активность, принятие риска, общительность, стремление к самореализации, стрессоустойчивость и др. Имеется и ряд отличий, позволяющих выделить особенности отечественного предпринимателя в сравнении с зарубежным. Это слабая включенность в социум, низкая оценка полезности его деятельности со стороны социума, невысокая оценка нравственных качеств предпринимателя со стороны социума и т.п.

**Поведение предпринимателей**

К открытиям большой важности можно отнести заявление З. Фрейда о доминирующей роли бессознательного в человеческом поведении. Великий психоаналитик считал, что эта область психики заполнена вытесненными из сознания человека различного рода неудовлетворенными желаниями, в основном сексуального характера. Накапливаясь, они приобретают огромную силу и прорываются в виде агрессии, навязчивых идей, необъяснимых поступков и т.д.

В нашей стране теория Фрейда с 30-х гг. подвергалась резкой критике. Вплоть до 60-х гг. были прекращены переводы и публикации работ по психоанализу. Несмотря на это, в тридцатые годы в Грузии знаменитая школа психолога-экспериментатора Д. Н. Узнадзе использовала современные западные знания по психологии бессознательного для создания теории установки. Только в начале 70-х гг. эти работы были переведены на русский язык. В результате экспериментов Д. Н. Узнадзе обнаружил, что принятая двухзвенная схема (стимул-реакция), объясняющая поведение, не совсем правильна. А именно, между стимулом и реакцией находится некоторое образование, которое было названо установкой.

Классическое определение установки звучит следующим образом: в случае наличия какой-нибудь потребности и ситуации ее удовлетворения у человека возникает установка — состояние готовности к совершению определенного поведенческого акта. Узнадзе и его последователи считают, что при неоднократном столкновении потребности и ситуации установка фиксируется. По словам Ш. А. Надирашвили, многообразие устойчивых взаимосвязей индивида с внешним миром вставлено системой фиксированных вторичных установок, тогда как непосредственное поведение управляется динамической первичной, или актуальной, установкой. При этом все фиксированные установки находятся в области бессознательного, а актуальные — в сознательной сфере, ибо их формирование происходит при обстоятельствах, с которыми не сталкивается прошлый опыт человека.

Отечественные исследователи А. Д. Смирнов, В. Ф. Максимов, Д. Н. Акуленок 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 и К. Роджерсу). Наиболее ярко выражена такая мотивация у творческих людей, и заключается она в стремлении «оставить после себя след на земле».

Ни в одной из вышеперечисленных мотивационных структур не встречается весьма актуальная для российских предпринимателей мотивация вынужденного занятия этим видом деятельности в ущерб своим интересам. Назовем ее вынужденной мотивацией обеспечения себя и своей семьи жизненно важными предметами потребления. Чтобы обеспечить реальность воплощения в жизнь любого из вышеперечисленных мотивов, необходим соответствующий доход. В связи с этим В. С. Автономов пишет, что достижение больших прибылей для предпринимателя является необходимым условием для удовлетворения жизненных потребностей, а также символом успеха.

Следующим элементом предпринимательской деятельности является способ и средства достижения цели. Под ними понимаются особые знания, умения, навыки, а также способности и задатки.

Значительное число исследователей придерживается мнения, что научить предпринимательству нельзя. Для этого рода деятельности необходимы особые способности. Природной же предпосылкой развития способностей является наличие задатков — некоторых врожденных анатомо-физиологических особенностей мозга и нервной системы. К задаткам, согласно позиции отечественного психолога В. А. Крутецкого, относятся типологические свойства нервной системы, природные свойства анализаторов, индивидуальные варианты функционирования коры головного мозга.

Люди обладают врожденными индивидуальными различиями в задатках. Потому у некоторых имеются 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.

Утверждение, что предпринимателем надо родиться, подтверждает следующий факт: по обследованиям, проводимым в США и других странах, в 50–72% случаев у основателей фирм по крайней мере один из родителей имеет свободную профессию. Эти цифры значительно превышают показатели по другим видам деятельности. В Гарвардскую школу бизнеса, например, принимают людей, обладающих предпринимательским типом личности по специальному тесту Мейерса-Бриггса. В результате 83% выпускников этой школы остаются предпринимателями не менее 5 лет, что существенно отличает их от тех, кто не имеет никакой специальной подготовки. Для контраста — такой пример: из 5500 человек, изъявивших желание обучаться, но не прошедших тест после окончания школы бизнеса, лишь 28% были способны организовать собственное дело. Если привести данные по России, по опросам социологов в Санкт-Петербурге, предпринимательством хотели бы заниматься (о способностях речь не идет) до 12% населения, а в тверской глубинке — менее 1%.

Дж. Долан и Е. Лидсей определяют предпринимательство как способность к творчеству, подчеркивая, что создание максимально развивающих творческую активность ситуаций — ключевая проблема предпринимательства и инновационных процессов, равно как и достижение вершин в искусстве. Аналогичное понимание мы встречаем у Р. Макконнэл и Л. Брю, считающих, что предпринимательские способности — это особого рода человеческий талант. Способность понимается здесь как одно из качеств личности, обнаруживающееся в быстроте, глубине и прочности овладения знаниями, умениями и навыками, применяемыми в конкретной деятельности.

По утверждению Шумпетера, первым основным качеством предпринимателя является развитая интуиция, восполняющая недостаток информации. 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 задумывать новые комбинации и снижать степень неопределенности, живущую в сознании каждого предпринимателя.

Предприниматели, по утверждению Б. Карлоф, — 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.

В настоящее время ни в одной стране мира не существует профессии «предприниматель», несмотря на то, что предпринимательство как занятие существует. Распространенным среди исследователей предпринимательства является мнение, что ему практически невозможно научить.

Есть еще два очень важных качества предпринимателя, отмечаемых исследователями.

Первое — способность доводить дело до конца, второе — умение объединить вокруг себя людей, благоприятствующих выполнению основных задач.

Профессор кафедры предпринимательства в США Р. Хизрич и его коллега, профессор факультета маркетинга М. Питерс считают, что специальные курсы для предпринимателей могут выработать у слушателей, способных к бизнесу, необходимые умения и дать нужные знания. Ссылаясь на Р. С. Ронстад, они приводят 14 наименований особых предпринимательских умений и знаний. Вот некоторые из них:

ясное понимание предпринимательства;

отделение фактов от мифов;

умение давать взвешенные оценки;

умение находить нестандартные решения;

умение вести себя и принимать решения в условиях неопределенности;

умение вырабатывать новые коммерческие идеи;

умение оценивать перспективность новых идей;

знания, необходимые для создания нового дела;

умение оценить внешнюю ситуацию;

умение оценивать действия с точки зрения этики и морали;

умение заключать сделки, устанавливать контакты, вести переговоры;

умение получить причитающееся.

По мнению авторов, большинство из перечисленных умений можно выработать у людей, имеющих особые врожденные задатки, что говорит о необходимости первичного отбора на курсы предпринимателей.

Остается выяснить, какие именно задатки способствуют проявлению предпринимательских способностей, и тогда может появиться уникальная возможность выявлять склонных к предпринимательству с раннего детства.

Итак, прояснено еще одно понимание предпринимательства как способности, а также необходимость находить людей, обладающих этим редким даром. Чтобы человек проявил себя как талантливый предприниматель, приносящий пользу обществу, недостаточно иметь редкие способности и определенные мотивации. Необходимы благоприятные условия, которые, как питательная среда, взрастят из предпринимательских семян зрелые и сочные плоды экономического благосостояния.

Р. Рейг раскрыл секрет почетности предпринимательства в Америке. Он пишет, что не существует противоречий между предпринимательской и гражданской культурой. Они могут успешно синтезироваться. Там, где этот синтез есть, предпринимательская активность облагораживается. Если государственные воззрения на методы решения экономических проблем совместимы с предпринимательскими интересами, это обеспечивает качественный и количественный подъем предпринимательства. В результате бизнесмен в США — это национальный герой и пример для подражания.

По мнению А. И. Агеева, неизбежным атрибутом всяких структурных сдвигов, создания новых и роста существующих производств является новаторство. Он дает такую интерпретацию предпринимательской деятельности: предпринимательство — новаторская экономическая деятельность, где новаторство состоит в комбинировании производственных факторов или, другими словами, в создании, изменении или развитии организационных структур с целью открытия или роста производства тех или иных товаров или услуг.

Новаторство часто идет «рука об руку» с творчеством и изобретательством. Чтобы создать что-либо новое, даже в виде идеи, необходимо мыслить определенным образом. Далеко не каждому дано на основе прошлых знаний сконструировать принципиально новую идею, а затем с помощью особых способностей разрубить стереотипы общественного мышления и претворить эту идею в жизнь. С. И. Кретов определяет предпринимательство как способ мышления инициативного человека, быстро мобилизующего имеющиеся ресурсы на организацию производства в какой-либо сверхприбыльной сфере или отрасли.

Итак, отличительными чертами предпринимателя являются самостоятельность, ответственность, рискованность, инициативность, склонность к творчеству, новаторству. Предпринимательство рассматривается как деятельность, определена ее структура, выделены основные черты и общественные функции. Это позволяет дать определение предпринимательства с точки зрения деятельности. Предпринимательство — это новаторская деятельность людей, принадлежащих к особой социальной группе, называемых предпринимателями, обладающих редкими способностями, которые позволяют нести бремя отличительных черт этой деятельности и развивающих экономику функций с целью получения прибыли.