

## Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Деловые качества в предпринимательской деятельности .....	5
1.1. Основные подходы к определению деловых качеств .....	5
1.2. Роль деловых качеств в предпринимательской деятельности .....	8
Глава 2. Исследование роли деловых качеств в предпринимательской деятельности .....	19
2.1. Программа эмпирического исследования .....	19
2.2. Методы исследования.....	23
2.3. Анализ результатов исследования .....	25
Заключение .....	29
Список использованной литературы.....	31

## Введение

**Актуальность** темы работы состоит в том, что развитие предпринимательства выступает одним из необходимых условий социального благополучия и экономической стабильности любого цивилизованного общества. Особенности функционирования предпринимательства зависят от многих факторов, которые можно разделить на внешние и внутренние. Такая многоаспектность определяет междисциплинарный подход в изучении предпринимательской деятельности, которая привлекает пристальное внимание социологов, культурологов, философов, экономистов, юристов и психологов.

Однако, предпринимательство выступает особым типом профессиональной деятельности, где на первый план выходит его взаимосвязь с личностью конкретного человека, поэтому развитие предпринимательства и характер такого развития напрямую зависят от активности самого субъекта. Эффективность же предпринимательской деятельности определяется степенью ее успешности, что предполагает наличие психологических факторов, обуславливающих эту успешность. Данный факт подтверждается значительным интересом к предпринимательству со стороны именно внутренних, психологических особенностей самого предпринимателя.

Практическая значимость работы, исходит из того, что в современных условиях в России стоит проблема развития малого бизнеса. Успешность организаций малого бизнеса, во многом зависит от успешности руководителей. Одним из путей повышения эффективности деятельности малого предпринимательства, видится научно обоснованное построение успешной карьеры предпринимателя, за счет наращивания его личностного и профессионального потенциала, более качественного его использования с

учетом многообразия социально-психологических факторов, оказывающих влияние на предпринимательскую карьеру.

Специфика малого бизнеса состоит в динамизме и мобильности различных форм малого бизнеса, неустойчивости среды, высокой конкуренции между предпринимателями, что накладывает свой отпечаток на процесс построения карьеры предпринимателя, которая приобретает свойственные только этой сфере профессиональной деятельности черты. В связи с этим встает проблема выявления этих особенностей карьеры в малом бизнесе, определения факторов, оказывающих влияние на ее построение, выбора путей карьерного роста.

**Цель исследования** – определение деловых предпринимательских качеств, выделение среди них наиболее значимых, оказывающих наиболее значительное влияние на карьерную успешность в малом бизнесе.

В соответствии с целью исследования решались следующие **задачи**:

1. Выделить психологические факторы успешности предпринимательства на основе его системного анализа и определить их роль и особенности проявления в деятельности предпринимателя и сформировать батарею тестов, позволяющую диагностировать психологические факторы успешности малого бизнеса и провести измерительные процедуры среди успешных, неуспешных и потенциальных предпринимателей.

2. Выделить индивидуально-типологические факторы и определить особенности психических процессов успешного развития предпринимательской деятельности.

3. Установить факторы успешности предпринимательской деятельности на уровне психических состояний и выделить значимые свойства личности.

4. Установить социально-психологические факторы успешности предпринимательской деятельности.

5. Рассмотреть особенности взаимосвязей психологических факторов, определяющих успешность предпринимательства.

## Глава 1. Деловые качества в предпринимательской деятельности

### *1.1. Основные подходы к определению деловых качеств*

Любая профессиональная деятельность предстаёт в форме нормативно одобренного способа деятельности. В процессе освоения профессии человек распредмечивает нормативный способ, превращая его в индивидуальный способ деятельности. Внутренней стороной овладения профессией является формирование психологической системы деятельности.

Психологическая система деятельности разработана рядом отечественных психологов - Б.Г. Ананьевым, П.К. Анохиным, Н.А. Бернштейном, Г.М. Зараковским, А.Н. Леонтьевым, Б.Ю. Ломовым, Д.А. Ошаниным, В.Ф. Рубахиным, В.Д. Шадриковым, Г.В. Суходольским, В.А. Ядовым, по мнению которых она формируется на основе индивидуальных качеств субъекта деятельности путем реорганизации, переструктурирования, исходя из мотивов деятельности, целей и условий.

Концептуальной основой психологического анализа деятельности является концепция В.Д. Шадрикова, которая предполагает рассмотрение деятельности на шести уровнях:

1. Личностно-мотивационный уровень.
2. Компонентно-целевой уровень.
3. Информационный уровень.
4. Структурно-функциональный уровень.
5. Индивидуально-психологический уровень.
6. Психофизиологический.

По В. Д. Шадрикову, психологическая система деятельности включает следующие функциональные блоки: мотивы и цели профессиональной деятельности; программу деятельности; принятие решений; профессионально важные качества личности. Указанные функциональные блоки были

выделены В.Д. Шадриковым в качестве составляющих психологической системы деятельности на том основании, что отражаемые в них структуры являются основными компонентами человеческой деятельности.

Опираясь на рассмотренные концепции, проанализируем деятельность предпринимателей на функционально-структурном и мотивационном уровнях, что, в конце концов, позволит выявить требования, которые предъявляет эта деятельность к личности предпринимателя<sup>1</sup>.

Предпринимательская деятельность протекает в условиях неопределённости, нестабильности экономической системы, поэтому быть предпринимателем может только личность, склонная к риску. Это качество у предпринимателей подчёркивают также авторы: Р. Кантильон, Г. Мангольт, Ф. Найт, Д. Трэси, Дж. Тюнен, Л. И. Абалкин. Поскольку предпринимательская деятельность ориентирована на долгосрочное существование, риск должен быть оправданным.

Деятельность предпринимателя направлена на получение прибыли, на развитие предприятия – эти составляющие можно назвать успешностью предпринимательской деятельности, следовательно, предприниматель стремится к успешности. Потребность в достижении успешности носит ярко выраженный психологический характер и в своём становлении отражает постоянное соревнование предпринимателя с самим собой, стремление превзойти ранее достигнутый уровень, сделать лучше, оригинальнее. Наличие этого качества у предпринимателя подчёркивают Шумпетер, Д. Мак-Клелланд, Дж. Аткинсон, Л. И. Абалкин.

Мотивации достижения успешности противостоит мотивация избегания неудачи. Предприниматели с мотивацией избегания неудачи стремятся зафиксировать достигнутое ими в предпринимательской деятельности и на этом останавливаются. Такой тип предпринимателя вряд ли достигнет успешности в предпринимательской деятельности, т. к. не

---

<sup>1</sup> Абрамова Г.С. Практическая психология: Учебник для студентов вузов. – 8-е изд., перераб. и доп. М.: Академический проект, 2011. – 346с.

способен функционировать в условиях конкуренции. Следовательно, успешному предпринимателю необходимо слабая выраженность мотивации избегания неудачи.

Принятие ответственных решений зависит от соотношения мотивации достижения успешности и мотивации избегания неудачи.

Так как предприниматель выступает создателем собственного дела, он ориентирован на деловое сотрудничество, решение деловых проблем, поэтому в направленности его личности преобладает направленность «на дело». В отличие от рабочих, служащих, предприниматель сознательно идет на неограниченный рабочий день, риск потери капитала, нефиксированный (ничем не гарантированный) доход, готов приспособливаться к существующим условиям и приобретать новые знания, брать на себя полный объем ответственности как за состояние дел на производстве, так и за людей, работающих на нем. Наличие у предпринимателя таких качеств, как ответственность и самостоятельность в принятии решений, подчеркивают: Л. Мизес, Ф. Хайек, А. Хоскинг, И. Кирцнер, Л. И. Абалкин.

Зачастую достигающая личность предпринимателя работает над решением определённой проблемы не только ради достижения цели или общественного признания, но ещё и потому, что именно предпринимательская деятельность как таковая даёт ей возможность самоутвердиться. Предприниматель в этом случае как бы самоосуществляется в предпринимательской деятельности. Он стремится успеть «отдать» себя в служение деятельности. Призвание – это успешность. Достижение успешности – единый процесс самореализации и самоутверждения личности предпринимателя, стремления к самоактуализации. По данным Т. Киллена и Т. Кона, потребность в самоактуализации является ведущей в мотивации предпринимателя.

## *1.2. Роль деловых качеств в предпринимательской деятельности*

Центральным системообразующим компонентом психологической системы деятельности является её цель.

В. Д. Шадриков выделяет два аспекта цели: первый – «как идеальный или мысленно представляемый её результат»; второй – как «уровень достижений, которого хочет добиться человек».

Цели профессиональной деятельности определяются, с одной стороны, спецификой деятельности, условиями труда (объективными и социальными), системой материального дохода, уровнем требований по основным параметрам деятельности, а с другой – личностными факторами: мотивацией, способностями, уровнем притязания.

Для успешного и эффективного бизнеса важно умение разъяснить сотрудникам суть видения фирмы, её цели и уровень притязаний. Поэтому предпринимателю важно обладать лидерскими способностями, организационными и коммуникативными качествами. Эти качества у предпринимателей выделяют: И. Шумпетер, Л. Мизес и Ф. Хайек, И. Кирцнер.

Освоение программы профессиональной деятельности предполагает формирование представлений о компонентном составе деятельности, о способах выполнения отдельных действий. Исходя из этого, программа определяет, что и как должен делать субъект для достижения цели в предпринимательской деятельности.

В развитии предпринимательства различают четыре стадии. На первой стадии – стадии поиска новой идеи или зарождении проекта – подбирается информация о неудовлетворённых социальных потребностях, запросах, о новшествах науки, техники, изобретений. Качества, которые необходимы предпринимателю на этом этапе предпринимательской деятельности, -

эрудиция, чувство нового и критичность в оценке новизны; опыт и знания в той сфере, в которой намеревается создать дело; креативность и гибкость (пластичность) мышления. Предприниматель на этой стадии выступает творцом собственного дела, которое может стать зарождением новой профессии, он может создать целую область в существующих профессиях. Поэтому предпринимателю для успешности профессиональной деятельности необходимы креативность, стремление к инновациям, умелое использование конструктивных идей, что позволяет избегать стереотипных, стандартных решений и находить выходы из ситуаций неопределённости. Креативность как способность к конструктивному нестандартному мышлению и поведению, а также осознанию и развитию своего опыта равно необходима предпринимателю и в деятельности, и в общении. Инновационный характер предпринимательства и необходимость наличия у предпринимателя творческого потенциала подчёркивают: Й. Шумпетер, Л. Мизес, Ф. Тоссиг, Ф. Хайек, Г. Шмолер, П. Дракер, В. Г. Смольников, Э. Е. Старобинский.

Вторая стадия предполагает составление «бизнес-плана», в котором расписываются и рассчитываются финансовые, маркетинговые ориентации (сектор рынка, потребители), источники прибыли и убытков. Психологически на этом этапе реализуются аналитические способности, предприниматель продумывает средства и ресурсы, условия для осуществления предприятия, инвестиций, а также будущие возможные результаты действий в случае неудачи. О необходимости наличия аналитических способностей у предпринимателя говорят О. Уильямсон, Р. Коуз.

Третья стадия связана с поиском ресурсов и созданием предприятия, что подразумевает контроль над собственностью, материальными ресурсами и собственными действиями (сравнение задуманного с фактически сделанным, проверка и корректировка в деятельности), а также



проникновение товаров на рынок, возможность временной монополии, что обеспечит получение прибыли<sup>2</sup>.

На четвёртой стадии управления созданным предприятием важно удержаться в конкурентной среде, развить и обосновать дело, а также суметь выйти из дела и организовать новое. На этой стадии, как впрочем, и на предыдущих, предпринимателю необходимы деловая направленность личности, стрессоустойчивость и развитые эмоционально-волевые качества.

Специфика деятельности предпринимателя состоит в необходимости оперативно реагировать на часто меняющиеся ситуации и быстро принимать адекватные решения. Принятие решений в предпринимательской деятельности – центральный момент управления, который играет центральную роль в планировании (процесс поиска и принятия решений относительно выбора целей, задач и средств их достижения). Процесс принятия решений тесно связан с волей человека.

В эмпирических исследованиях зарубежных и отечественных психологов – Д. Ронена, А. И. Агеева, В. Н. Дружинина, А. Е. Чириковой, - предпринимались попытки выявить профессионально-важные качества предпринимателя. Преобладание мотива достижения успеха над мотивом избегания неудачи, склонность к риску, потребность и умение брать на себя ответственность остаются необходимыми в структуре личностных качеств предпринимателя независимо от формы, уровня или других специфических черт предпринимательства. Остальные характеристики не всегда совпадают у разных исследователей.

Ключевым звеном социального анализа внутренних источников саморазвития является предприниматель с его потребностями, интересами и мотивацией. Именно индивид, рискующий заняться предпринимательством, определяет всю систему малого предпринимательства как саморазвивающуюся. Экономический интерес является главным стимулом в деятельности предпринимателя, побуждает его к хозяйственной

---

<sup>2</sup> Куликов Л.В. Практическая психология: Советы и рекомендации. СПб., 2009. – 293с.

деятельности, а предпринимательство в целом как сфера деятельности индивида дает ему возможность развить свое дело. Кроме того, малое предпринимательство служит началом и основой развития крупных корпораций.

Связь между экономическим интересом и малым предпринимательством наиболее прозрачная, наиболее непосредственная, она не предполагает наличия множества сложных опосредующих звеньев, как это, например, объективно наличествует в отношении индивид-корпорация с ее сложным бюрократическим аппаратом, или индивид-госпредприятие, где связи еще сложнее и опосредованнее.

Среди действенных мотивов к предпринимательству основной - фактор экономической свободы. Он же, по своей сути, является одной из социальных функций. Это обусловлено тем, что бизнес обеспечивает распространение демократических принципов устройства современного общества на область экономических отношений. Наличие развитой институциональной среды малого предпринимательства позволяет гражданину сделать свободный выбор между ролью наемного работника и независимого бизнесмена. По существу, в малом предпринимательстве отчуждение индивидуума от труда сводится к минимуму, формируя новый тип индивида: предприниматель-работник. Для малого предпринимательства характерно самоуправление, так как зачастую управленческие и исполнительские функции выполняются одними и теми же лицами, что объективно предопределено спецификой данной формы предпринимательской деятельности.

Отсутствие отчуждения от труда предпринимателя-работника (либо сведение его к минимуму) означает формирование субъекта хозяйствования в предпринимательстве как свободной и в то же время ответственной личности. При этом главный мотив деятельности, его личных потребностей, его экономического интереса - получение доходов - объективно остается. Экономический интерес, определяющий действия предпринимателя, подчи-

нен конкретным целям: видеть осязаемые результаты своего труда, достичь богатства, обеспечить защищенное материальное положение для себя и близкого окружения и т.д. Таким образом, стремления предпринимателя к реализации своих интересов и являются основой системы саморазвития предпринимательства. В этом, делает вывод соискатель, кроется внутренняя противоречивость системы саморазвития предпринимательства, в мотивации деятельности его субъектов.

Противоречивость мотивов и целей самого предпринимателя, одновременно и как хозяина, и как работника, определяет его роль и место в обществе. Он становится транслятором рыночной экономики со всеми ее противоречивыми отношениями, подстраиваясь под общественную среду, ее условия, создавая специфический социальный климат. Последний, в свою очередь, во многом зависит от менталитета, как самого предпринимателя, так и самосознания населения страны<sup>3</sup>.

Мотивация предпринимательской деятельности с этической точки зрения также характеризуется созидательностью, подходом с основополагающей полезностью, желанием независимости.

Созидательность. В самом общем плане предпринимательство представляет собой наиболее типичный из видов деятельности, сориентированной на пользу, т. е. на результат, выбор которого обусловлен не априорными (универсальными и безусловными) принципами, а практическими целями. Польза представляет собой положительную ценность, в основе которой лежат интересы человека или любого другого социального субъекта — общественной группы, института. Как жизненный принцип - полезность выражается в максиме: «Ориентируясь на собственный интерес, извлекай из всего пользу» Пользоориентированное сознание оперирует и другими ценностными понятиями, такими как «успех» (достижение результатов, близких к запрограммированным в качестве цели) и «эффективность»

---

<sup>3</sup> Бельская Е.Г. Основы психологического консультирования и психотерапии: Учеб. пособие. Обнинск: ИАТЭ, 2010. – 194с.

(достижение результатов с наименьшими затратами). Соответственно, принцип полезности дополняется такими максимами, как «стремись к успеху», «в достижении целей используй оптимальные средства».

Полезность, успешность, эффективность являются базовыми ценностями практической деятельности вообще, а предпринимательства в особенности. В представлении о пользе универсализируются требования, с которыми сталкивается человек в своей практической деятельности. Отсюда понятно, почему психологи, Начиная с З. Фрейда, называют тип сознания, сориентированный на пользу и успех, реалистичным. Реалист может быть в своем мировоззрении циником, скептиком или романтиком, но в практической деятельности он ставит перед собой реалистические (достижимые) цели, стремится использовать оптимальные средства, его успех покоится на опыте и расчете. Он трезво учитывает условия, в которых ему приходится действовать, но при этом старается, насколько в его силах, управлять ситуацией, программировать результаты своих усилий.

Поэтому с социально-этической (но не гедонистической, аскетической, перфекционистской или альтруистической) точки зрения предпринимательство предстает как разновидность социально-организующей, социально-творческой деятельности. Это один из факторов развития и обновления горизонтальных общественных связей и зависимостей<sup>4</sup>.

Если попытаться проанализировать предпринимательство в свете названных выше ценностей, то станет ясно, что оно востребует одни качества и ценностные ориентиры человека и блокирует другие. Например, исполнительность, лояльность или конформность, предполагаемые любой службой, неприемлемы в предпринимательстве, требующем от человека в первую очередь инициативности, решительности, мобильности, готовности идти на риск. Деятельность в организации основывается на воспроизводстве сложившегося в ней порядка. Предпринимательство же проникает в

---

<sup>4</sup> Аверин В.А. Психология личности: Учебное пособие. 4-е изд. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2011. – 191 с.

общественные связи и осваивает их в той мере, в какой они отвечают поставленным целям; в противном случае оно организует и преобразовывает их. Будучи социально-организующей и преобразующей мир деятельностью, предпринимательство представляет собой разновидность творчества, и в этом смысле оно является одной из ключевых форм социальной деятельности вообще<sup>5</sup>.

Однако, как показывает социально-нравственный опыт, предприимчивость и стремление к успеху, когда последний воспринимается как определяющая ценность, оборачиваются тем, что успех (а в предпринимательстве это всегда возрастание капитала) ищется любой ценой и сам по себе.

Творческая самостоятельность предпринимателя в действиях и осознание того, что в них он реально самоосуществляется, дают ему ощущение собственной свободы и независимости, ради которых он готов порой поставить на карту даже собственное благополучие. Чувство хозяина собственного положения - основа независимости и достоинства. Активность, ответственность, самостоятельность — не просто личные, но социально-типические качества. Причем независимость предпринимателя зиждется на его собственности, на возможности не только владения, но и пользования и распоряжения ею, на размерах капитала и характере его обращения. Поскольку в условиях товарно-денежного хозяйства деньги являются универсальной социальной силой (они вездесущи и способны превращаться во что угодно), обладатель денег может позволить себе быть независимым, как и любой владелец таких товаров, услуг и способностей, которые могут быть проданы. Независимость обретается еще и благодаря достижению успеха, который выступает своего рода апробацией усилий, тактики и техники действий (решений). Успех — не просто личное достижение, это и подтверждение того, что субъект действия сумел управлять ситуацией и заставить ее служить своим целям. Успех как бы позволяет человеку

---

<sup>5</sup> Алешина Ю.Е. Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. – Изд. 4-е.- М.: «Класс», 2011. – 208 с.

освободить себя от предписанных правил и ввести свои установления в том социальном пространстве, которое завоевано им благодаря собственному успеху.

Исторически принцип частной собственности, соединенный с товарно-денежным хозяйством, создал реальную почву для того, чтобы автономия, независимость и суверенность личности смогли стать реальной социальной ценностью. Однако с позиций логики успеха независимость не является действительно важной, приоритетной ценностью; она необходима для стяжания успеха, т. е. актуальна в плане средств и условий деятельности. Условия же могут измениться таким образом, что выгодным станет не независимость, а конформизм. Предприниматель целенаправленно формирует и расширяет сферы своего влияния, но вместе с тем он вынужден и адаптироваться к рынку, заключать соглашения с партнерами и в этом смысле подстраиваться под них.

Взаимопольность. Предприниматель предприимчив, он самостоятелен в выборе целей и задач своей деятельности, в определении средств их реализации. Однако его выбор никогда не своеволен. Он организует производство вещей и услуг не для личного потребления, а для продажи, т. е. организует производство товарной продукции. Политико-экономический смысл полезности как потребительной стоимости позволяет понять, что сориентированный на пользу человек реализует свои цели, лишь включаясь в общественные отношения. Ведь польза — это общественно признанная характеристика предметов, услуг, годных к удовлетворению определенных потребностей и интересов. Что полезно, а что нет, в действительности определяется рынком, т. е. в столкновении спроса и предложения. Так что продукты предпринимательской деятельности должны иметь потребительную ценность и в то же время обладать свойствами, которые позволили бы выставлять их на рынок, иными словами, продавать или обменивать на другие товары и услуги. Но это те свойства продукта, которые свидетельствуют об общезначимости создавшей его деятельности. Коль

скоро полезность выявляется в процессе рыночного сопоставления качества различных товаров и услуг, в процессе обмена, то человек как агент коммерческой деятельности вынужден принимать существующие в рамках этих отношений и апробированные стратегии, стандарты, правила поведения, т. е. адаптироваться к этим отношениям. Иными словами, не только польза как ценность выявляется лишь в том социальном пространстве, каким является рынок, но и человек, стремящийся к пользе, становится социально определенным человеком, лишь найдя свое место в этом пространстве<sup>6</sup>.

В широком социально-философском плане принцип полезности лежит в основе гражданского общества, т. е. системы политико-правовых, социальных и экономических механизмов, духовных представлений и соответствующих нормативных регуляторов, гарантирующих автономию индивидов, их равенство перед законом, охрану их имущества и юридических прав, возможность для каждого в меру своей готовности реализовывать собственный интерес. При отрицании (или игнорировании, умалении) в основах гражданского общества принципа полезности как взаимопользования, общепользности (общественной полезности) оно предстает сферой эгоизма и взаимной вражды. Ситуация конкуренции, как бы предполагающая равенство возможностей, оказывается предпосылкой того, что люди начинают сравнивать достижения друг друга. Предпринимательство, конкуренция, ориентация на социально значимый успех заставляют игнорировать все и всяческие социальные различия, но вместе с тем и подвергать сравнению всех со всеми. Понятно, что для многих такое сравнение неблагоприятно, и это порождает социальную ревность, зависть, которые способны перерасти в ненависть, злобу, мстительность. Неравенство сравниваемых достижений - очевидный источник недовольства, недоброжелательности и враждебности. Так что «здоровая» конкуренция неминуемо оборачивается стремлением к господству и доминированию.

---

<sup>6</sup> Бондаренко А.Ф. Психологическая помощь: теория и практика. – М.: «Изд-во институт психотерапии», 2010. – 353 с.

Другое дело, как этот психологический фактор реализуется в общественных и хозяйственных отношениях, как он ограничивается (или не ограничивается) правовыми регуляторами в области хозяйствования, торговли, финансов.

Итак, исходя из особенностей психологического анализа деятельности предпринимателей, можно выделить следующие особенности, которые можно рассматривать как требования к личности предпринимателя, т. е. профессионально-важные качества, представляющие собой индивидуальные качества субъекта деятельности, влияющие на эффективность деятельности и успешность её освоения:

- Умеренно выраженная склонность к риску, отсутствие или слабое развитие стремления к самозащите и мотивации избегания неудачи.
- Стремление бороться и побеждать, преобладание потребности достижения над потребностью избегания неудачи.
- Деловая направленность личности.
- Ответственность за результаты своей деятельности (интернальный локус контроля), самоконтроль, самостоятельность принятия решений.
- Стремление предпринимателя к самовыражению, самоактуализации.
- Хорошо развитые эмоционально-волевые качества.
- Нервно-психическая устойчивость в неопределённой ситуации.
- Гибкость (пластичность) мышления, которая выражается в умении просчитать ситуацию, способность предпринимателя подстраивать её под себя для достижения цели и в максимально короткие сроки принимать решения; способность отличать существенные стороны ситуации от несущественных.
- Креативность.
- Умение оказывать влияние на людей (лидерские способности).



- Коммуникативные и организационные способности, в частности: стремление к мобилизации совместных усилий людей на достижение общих целей коллектива, способность работать коллективно и для коллектива, проявление деловой активности в сфере руководства людьми; проявление функций внешнего контроля, собственной организации деятельности, стремление к лидерству; умение отстаивать свою позицию; чувство меры и такта во взаимоотношениях с людьми и т. п.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Шнейдер Л.Б. Пособие по психологическому консультированию: Учебное пособие. – М.: Ось-89, 2012. – 272 с.

## **Глава 2. Исследование роли деловых качеств в предпринимательской деятельности**

### ***2.1. Программа эмпирического исследования***

**Цель исследования** – выявление социально-психологических факторов успешности карьеры предпринимателя малого бизнеса, выделение среди них наиболее значимых, оказывающих наиболее значительное влияние на карьерную успешность в малом бизнесе.

**Объектом исследования** выступило предпринимательство как особый вид профессиональной деятельности.

**Предметом исследования** - психологические факторы успешности предпринимательской деятельности.

**Гипотезой,** выступило предположение, что в структуре психологических факторов успешного предпринимателя, имеются психологические особенности, отличающие его от неуспешного.

#### **Задачи исследования:**

1. Выделить психологические факторы успешности предпринимательства на основе его системного анализа и определить их роль и особенности проявления в деятельности предпринимателя и сформировать батарею тестов, позволяющую диагностировать психологические факторы успешности малого бизнеса и провести измерительные процедуры среди успешных, неуспешных и потенциальных предпринимателей.
2. Выделить индивидуально-типологические факторы и определить особенности психических процессов успешного развития предпринимательской деятельности.
3. Установить факторы успешности предпринимательской деятельности на уровне психических состояний и выделить значимые свойства личности.

4. Установить социально-психологические факторы успешности предпринимательской деятельности.

5. Рассмотреть особенности взаимосвязей психологических факторов, определяющих успешность предпринимательства.

Для проведения исследования выборочная совокупность предпринимателей была разделена на две части по признаку объективной успешности. Дополнительно была введена вторая контрольная («кандидатская») группа из лиц, в настоящий момент предпринимателями не являющихся, но намеренных ими стать (как правило, это студенты экономических специальностей). Отбор для исследования подчиненного персонала проводился случайным пропорциональным методом. Избранный способ построения выборки позволяет решать стоящие в исследовании задачи и дает основание считать полученные результаты репрезентативными и достоверными.

Для первоначального знакомства с респондентами была составлена программа глубинного интервью, включающая минимум 22 вопроса, рассчитанная на 1-1,5 часа работы с каждым предпринимателем. В ходе интервью стояла задача наладить контакт с участником исследования, получить первичное представление о видении предпринимателем организации, своей карьеры, о ценностях, мотивах предпринимательской деятельности в трех временных измерениях: ретроспективный анализ, оценка сегодняшнего состояния и оценка будущих перспектив.

Исследование включало в себя следующие этапы:

1. теоретический анализ имеющихся источников по проблеме предпринимательской деятельности и психологическим факторам, обуславливающим ее успешность.
2. отбор экспресс - тестов для диагностического комплекса, формирование выборок исследования, проводился сбор эмпирических данных.
3. обработка полученных эмпирических данных, их анализ и интерпретация, обобщение и систематизацию результатов исследования.

Структура исследования включала изучение основных уровней психологических факторов, выделенных на основе системно-профессиографического анализа: социально – психологические и психологические свойства предпринимателей, особенности их психических процессов и состояний, а также индивидуально-типологические особенности. Логика выделения психологических факторов успешности предпринимательской деятельности заключалась в сравнительно анализе исследуемых показателей среди успешных, неуспешных и потенциальных предпринимателей.

Основные характеристики респондентов.

**1. кандидатская группа не предпринимателей.** В выборку не предпринимателей вошли студенты старших курсов, обучающиеся на факультете «Менеджмент и предпринимательство» и планирующие открыть собственное дело. Объем выборки составил 26 человек в возрасте от 19 до 27 лет.

### **2. предпринимателей.**

Выборка успешных предпринимателей включала 42-х представителей малого бизнеса в возрасте от 20 до 50 лет.

**3. бывших предпринимателей.** Выборку бывших предпринимателей в количестве 22-х человек составили бывшие представители малого бизнеса, имевшие неудачный опыт предпринимательской деятельности в прошлом. Возрастной диапазон включал 38-57 лет.

По сферам деятельности исследуемые организации распределились следующим образом: оптовая торговля (23%), производство продуктов питания (20%) строительство (16%), розничная торговля (16%), наука и научное обслуживание (10%), остальные 15 % - общественное питание, транспорт, информационно-вычислительное хозяйство, непроемственные виды бытового обслуживания и ЖКХ. В связи с тем, что опрошенные предприниматели работают в различных отраслевых направлениях,

выявляемые закономерности возможно распространить на малый бизнес в целом, а не на отдельные отрасли.

74% опрошенных занимаются бизнесом более 5 лет, что говорит о достаточной опытности в бизнесе опрошенных предпринимателей, а также свидетельствует о сформированности и устойчивости внутренней и внешней среды их фирм. Более 2/3 опрошенных до основания своей нынешней фирмы в бизнесе не работали. Предпринимательская деятельность привлекла изначально возможностью зарабатывать «большие» деньги, независимостью и возможностью принимать самостоятельно решения, возможностью распоряжаться своим временем.

Все предприниматели задумывались над вопросом карьеры, но целенаправленно строить карьеру старались лишь половина опрошенных. Об успешности карьеры предприниматели судят по успешности своей компании. Успешность компании определяется по продолжительности и стабильности существования на рынке (60%), по финансовым показателям (90%), удовлетворенности клиентов (40%), получении госзаказов (10%), хорошей репутации среди партнеров, особенно честности и порядочности (100%).

Как фактор повышения карьерного успеха предпринимателями рассматривается наличие связей в среде других успешных предпринимателей, имеющих хорошую деловую репутацию. Также, по мнению интервьюируемых, необходимо работать над профессиональной компетентностью сотрудников, повышать их мотивацию, заинтересованность и вовлеченность в дела фирмы. По отношению к внешней среде удачная бизнес-стратегия должна быть направлена на формирование близких дружеских отношений с партнерами по бизнесу, основанных на доверии.

Предприниматели в основном оценивают свою карьеру оптимистично. Но о пограничном состоянии (стабильность и переменный успех) заявили соответственно 27% и 20% респондентов. Именно эти предприниматели нуждаются в научно обоснованном продвижении своей карьеры, и именно им адресованы результаты, полученные в ходе эмпирического исследования.

Важность для бизнеса определенных социально-психологических характеристик и ориентаций личности не очевидна более чем для трети респондентов (36%).

Принятая при исследовании дифференциация позволяет анализировать социально-психологические факторы, оказывающие преимущественное влияние в каждой из групп, а, следовательно, можно выявить их связь с успешностью.

## ***2.2. Методы исследования***

### **Методы исследования:**

1. Логико-теоретический анализ литературы по проблеме исследования, метод срезов, тестирование.

2. Методы математической статистики.

3. Контрольная методика (проверка результатов по показателям).

4. Основные направления исследования:

- в мотивационной сфере
- интеллектуальной сфере
- в эмоционально-волевой сфере
- коммуникативно-организационные навыки
- психодинамические качества свойства (темперамент)
- ролевые способности (по Уэллсу), т.е. владение несколькими

ролями.

Несмотря на то, что существует множество методов оценки личностных качеств предпринимателей, ни одна из них не позволила бы собрать необходимые сведения для проверки гипотез исследования. Поэтому для решения задач исследования был построен многомерный личностный опросник, базирующийся на двух техниках: ранжирование и самооценка по заданным критериям. Это формализованный опросник, поэтому он удобен в обработке собранной информации, позволяет получить количественную, а не

качественную оценку социально-психологической организации исследуемой личности.

Внешне опросник похож на методику оценки «Идеального и реального Я», которая уже применялась при создании инструментария для определения субъективной успешности карьеры, и показала хорошее понимание респондентами содержания предлагаемого задания. Личностный опросник состоит из трех основных граф. В одной графе перечисляются социально-психологические характеристики личности. В другой графе предпринимателям необходимо их проранжировать по степени необходимости для построения успешной карьеры. В третьей графе предлагается оценить по пятибалльной шкале присутствие у себя тех или иных характеристик. Задание для подчиненных предлагается в усеченном виде: они не ранжируют характеристики, а только лишь оценивают степень их присутствия у руководителя.

Опросник многомерный, так как одновременно отражает несколько личностных показателей - социально-психологических компонент личности. В инструментарий включались личностные характеристики, выделенные в ходе теоретического анализа и поискового опроса среди предпринимателей малого бизнеса, не вошедших в выборку. При конструировании опросника был использован подход, базирующийся на выделении групп тесно связанных личностных признаков. Оценка социально-психологических факторов личностной организации предпринимателя включает определение его профессионально - квалификационного уровня, организаторских способностей, личностных характеристик, направленностей, ориентаций, а также предпочитаемого стиля деятельности. Таким образом, в структуру опросника было включено 5 блоков характеристик: общая компетенция предпринимательской деятельности, квалификационные характеристики предпринимательской деятельности, коммуникативные характеристики, характеристики деловой активности предпринимателя, нравственные качества.

При разработке методики конкретного социально-психологического исследования по оценке факторов личности руководителя имелась в виду его конкретно - практическая направленность. Поэтому использованные для оценки личности черты были представлены как характеристики, в различной степени способствующие успешности карьеры предпринимателя. Это позволило избежать социально-желательных ответов и повысило объективность собранных данных.

Применение созданной методики позволяет определить, какие из личностных характеристик считаются предпринимателями наиболее важными для достижения успеха в карьере, проверить насколько это представление адекватно действительному распределению изучаемых характеристик.

### ***2.3. Анализ результатов исследования***

Анализ результатов тестирования проводился в три этапа. Сначала были проанализированы ранжировки личностных качеств, предложенные всеми предпринимателями и с разбивкой по условным группам. Тем самым установлено, что среди всех респондентов наиболее важными считаются порядочность и профессионализм, наименьшую ценность имеют законопослушность, толерантность и компромиссность. У 50% опрошенных в десятку важных качеств вошли общительность, направленность на сотрудничество, инвариантность поведения, лидерство, организованность и организаторские способности, персонал-ориентированность. Сравнение результатов ранжирования по группам позволило установить разницу в ранжировке успешными и неуспешными предпринимателями следующих качеств: опытность, организаторские способности, ответственность, тактичность, настойчивость, постоянство деловых отношений, лидерство, персонал-ориентированность и клиентоориентированность.

На втором этапе анализа вычислялась зависимость величины субъективной карьерной успешности от степени проявления каждой из 30



социально-психологических личностных характеристик у предпринимателя, использовался коэффициент корреляции Спирмена ( $r$ ). Вычислялись коэффициенты для всей совокупности респондентов и для каждой условной группы.

В итоге выявлено, что для всех изучаемых предпринимателей сильное влияние на успешность карьеры оказывают такие факторы, как персонал-ориентированность, общительность, инициативность, лидерство, порядочность, профессионализм, толерантность, ответственность, организаторские способности. Не влияющими на успешность оказались законопослушность, опытность и рискованность.

В контрольной группе (по представлениям тестирования) группе на успешность влияют персонал-ориентированность, порядочность, честность, клиентоориентированность, сопереживаемость, компромиссность, инвариантность поведения, толерантность. Не оказывают влияния на успешность представителей 1-ой группы общительность, дух соперничества и конкуренции, сотрудничество, профессионализм. Такие результаты вполне объяснимы положением на рынке предпринимателей, входящих в эту условную группу, ведь это общепризнанные лидеры малого предпринимательства по своим отраслям.

Во второй (успешной) группе можно выделить зависимость успешности от персонал-ориентированности, предусмотрительности, способности к развитию, опытности, тактичности, решительности, компромиссности, организованности, сопереживаемости, духа соперничества, настойчивости, деловитости, рискованности, ориентации на сотрудничество, предприимчивости, честности, самоуверенности.

В третьей условной группе (неуспешные) наибольшее влияние на показатель успешности в карьере оказали персонал-ориентированность, толерантность.

Для выделения наиболее весомых факторов карьерной успешности был применен факторный анализ с выделением главных компонент, в ходе

которого выявлены 4 главных фактора личностной организации для успешных предпринимателей, на 82,8% объясняющие разброс предпринимателей по признаку успешности:

- порядочность;
- ориентация «бизнес для людей», клиентоориентированность;
- инвариантность поведения;
- компромиссность, открытость.

Для группы субъективно неуспешных предпринимателей определились 3 главных фактора, на 87,6% объясняющие разброс предпринимателей по признаку успешности:

- порядочность;
- ориентация «соперничество» (дух соперничества), толерантность;
- постоянство (инвариантность поведения), новаторство, решительность.

Эти результаты, в целом, конкретизируют итоги корреляционного анализа. В совокупности анализ данных по социально-психологическим личностным характеристикам позволил выделить главные влияющие на успешность карьеры факторы: -порядочность,

- ориентация «бизнес для людей»,
- инвариантность поведения,
- толерантность,
- компромиссность.

При этом карьерно успешные предприниматели проявляют себя в бизнесе как более порядочные, стараются поддерживать постоянство контактов с партнерами, постоянство состава работников и постоянство клиентов. Так же у успешных предпринимателей бизнес существует для людей, а не люди для бизнеса.

В группе карьерно неуспешных бизнесменов преобладают «новаторы», не отличающиеся постоянством. Они не ориентированы на поиск компромисса с партнерами и персоналом, не готовы строить отношения со

средой, в то время как карьерно успешные предприниматели ради бизнеса готовы пойти на вынужденное сотрудничество.

Попутно было выявлено следующее:

- отсутствие значимых различий, что подчеркивает характер универсальности психологических факторов, отражающих модель успешного предпринимателя. То есть представители малого бизнеса мужского и женского пола в целом обладают схожими уровнями развития предпринимательских качеств. Имеющиеся не критические расхождения в некоторых качествах (внимание, реактивная тревожность, соперничество, компромисс, приспособление, осмысленность жизни) показывают оттенки в мужской и женской моделях предпринимателя, однако не влияют на успешность профессиональной деятельности.
- отсутствие значимых различий, что подчеркивает характер универсальности психологических факторов, отражающих модель успешного предпринимателя. То есть представители малого бизнеса мужского и женского пола в целом обладают схожими уровнями развития предпринимательских качеств. Имеющиеся не критические расхождения в некоторых качествах (внимание, реактивная тревожность, соперничество, компромисс, приспособление, осмысленность жизни) показывают оттенки в мужской и женской моделях предпринимателя, однако не влияют на успешность профессиональной деятельности.

## Заключение

Обобщим основные итоги исследования.

Перечень выделяемых необходимых личностных деловых качеств, как правило, состоит из общепрофессиональных качеств (общительность, целеустремленность, работоспособность, наблюдательность, настойчивость, решительность и т. д.), специфических профессиональных качеств (определенный набор знаний, умений, навыков, составляющих компетентность). Отдельные исследователи добавляют к этому перечню коммуникативные характеристики, характеристики деловой активности, самоуважение, мотивацию достижения, высокий уровень саморегуляции, зрелость личности, адекватную «Я-концепцию». Некоторые исследователи предлагают перечень качеств, препятствующих достижению карьерного успеха: недостаток личностного потенциала, неконструктивные личностные установки, связанные с достижением успеха, преобладание направленности на себя, а не на дело.

Выделяемые в ходе теоретического анализа качества, по сути, образуют *социально-психологический потенциал* личности предпринимателя, развивающийся в трех областях: *внутрисубъектная область* (внутренняя психологическая структура человека), *субъектно-объектная область* (связана с отношением к карьере, самовосприятием в карьере, самостоятельностью, устойчивостью, саморегуляцией личности и т.д.), *субъектно-субъектная область* (связана с установками, аттитюдами в межперсональных отношениях, со способностью влиять на других людей). Для обеспечения карьерного успеха необходима разработка и реализация концепции развития карьеры за счет накопления необходимого социально-психологического потенциала личности, основывающейся на выделенных социально-психологических факторах личностной организации.

Изучение личностных качеств предпринимателя должно вестись по следующим направлениям:

- в мотивационной сфере
- в интеллектуальной сфере
- в эмоционально-волевой сфере
- коммуникативно-организационные навыки
- психодинамические качества свойства (темперамент)

Чаще всего важные для структуры личности предпринимателя качества объединяют в три блока:

1) В интеллектуальный блок входят компетентность, комбинационный дар, развитое воображение, реальная фантазия, развитая интуиция, перспективное мышление.

2) В коммуникативный блок — талант координатора усилий сотрудников, способность и готовность к терпимости в общении с другими людьми и в то же время способность идти против течения.

3) В мотивационно-волевой блоке — это склонность к риску, ответственность, стремление бороться и побеждать, потребность в самореализации и общественном признании, выраженность мотива достижения успеха.

Учитывая, что предприниматель, образно говоря, еще и «самоэксплуататор», ему необходимы: хорошее здоровье, неиссякаемая энергия и оптимизм.

Полный перечень приведенных характеристик относится к структуре личностных качеств идеального, а не типичного предпринимателя.

## Список использованной литературы

1. Абрамова Г.С. Практическая психология: Учебник для студентов вузов. – 8-е изд., перераб. и доп. М.: Академический проект, 2011. – 346с.
2. Аверин В.А. Психология личности: Учебное пособие. 4-е изд. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2011. – 191 с.
3. Алешина Ю.Е. Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. – Изд. 4-е.- М.: «Класс», 2011. – 208 с.
4. Бельская Е.Г. Основы психологического консультирования и психотерапии: Учеб. пособие. Обнинск: ИАТЭ, 2010. – 194с.
5. Бондаренко А.Ф. Психологическая помощь: теория и практика. – М.: «Изд-во институт психотерапии», 2010. – 353 с.
6. Куликов Л.В. Практическая психология: Советы и рекомендации. СПб., 2009. – 293с.
7. Шнейдер Л.Б. Пособие по психологическому консультированию: Учебное пособие. – М.: Ось-89, 2012. – 272 с.