

*И.Э.Мусаэлян,
кандидат психологических наук,
МГУ им. М.В.Ломоносова
Ю.О.Сливницкий,
кандидат психологических наук,
МГУ им. М.В.Ломоносова*

**Российский предприниматель:
готов ли он стать двигателем
социально-экономического развития страны?**

Безусловным достижением современной психологии является установление того, что понимание индивидом внешних событий — результат активного и конструктивного психического процесса. Недооценка определяющего влияния субъективных интерпретаций на поведение индивида выражается в значимых личных и социальных последствиях. Таким образом, занимаясь психологическим анализом сложных видов человеческого поведения, к которым, безусловно, относится предпринимательство, мы вынуждены решать сложную проблему соотношения внешних и внутренних детерминант поведения или, говоря иначе, дилемму "человек и ситуация".

Особенно острой эта дилемма становится в такие исторические моменты, когда происходят кардинальные изменения социально-экономического порядка, как это случилось в нашей стране. При отсутствии сложившихся групповых норм адекватной интерпретации и категоризации новой социальной действительности возникает резкое рассогласование между социальными требованиями и "структурой обыденной жизни" индивида. Вследствие этого индивид продолжает развертывать привычные формы поведенческой манифестации личности, несмотря на ее объективное несоответствие требованиям ситуации. Таким образом, в современных российских условиях глобальная социальная задача внедрения рыночного порядка на уровне индивида предстает как проблема встраивания в новую экономическую действительность. Речь, по существу, идет об оценке индивидом собственного предпринимательского потенциала, наличие которого составляет необходимое условие деловой активности и отражает внутреннее намерение индивида содействовать становлению новых форм хозяйственной культуры. Образно говоря, субъект как бы подписывает с обществом договор о согласии действовать в условиях социально-экономической неопределенности, составляющей характерную черту рыночного уклада. Это означает его готовность к изменению образа жизни, к смене вида про-

© И.Э.Мусаэлян, Ю.О.Сливницкий, 2001

фессиональной деятельности, к формированию новых паттернов делового поведения.

Готовность к предпринимательской деятельности складывается как результат взаимодействия внешних детерминирующих факторов и актуальных возможностей индивида и используется для ориентировки в сложной социально-экономической ситуации. Чтобы содержательно описать процесс взаимопроникновения индивида и ситуации, необходимо использовать концепции представления индивида как целостного существа. Согласно некоторым современным психотерапевтическим концепциям индивид, несмотря на культурные и социальные особенности, а также личностную неповторимость, отвечает на давление внешней среды комплексом типичных форм переработки этого давления¹. Ответы индивида на требования социальной среды осуществляются в виде ряда "зон включения". Со стороны субъекта они представлены комплексом или группой личностных концепций, позволяющих интерпретировать реальную ситуацию и реализовать определенные формы деловой активности.

К первой группе концепций относится принятый субъектом экономический образ мышления или, говоря шире, *концепция рационального поведения*. Значимость такого рода ориентаций субъекта в деловой сфере впервые раскрыта в исследованиях М.Вебера. Носители рационального поведения характеризуются ценнейшими для успешного делового процесса свойствами: трудолюбием, расчетливой взвешенностью поступков, трезвым самообладанием и реалистичностью, бережливостью, способностью к перестройке трудовых навыков и высокой обучаемостью к более прогрессивным техническим приемам.

Рациональность поведения выражает особую ментальность, сущность которой состоит в ориентации на результат деловой активности, достигаемый благодаря систематическому выполнению трудовых обязанностей. Рациональное поведение, базирующееся на рациональной оценке, или "принципе полезности", — основа концепции экономического поведения индивида.

Ко второй группе концепций относится активность индивида или, точнее, *интенсификация его образа жизни*. Известен удивительный феномен ускорения жизни в период промышленной революции, позволивший нам дифференцировать "торговое" и "промышленное" время, когда привычный ритм жизни сменился гиперинтенсивными промышленными процессами, преградой на пути которых оказались даже физиологические константы человека. Интенсификация деловой активности кардинально меняет содержание и стиль жизни индивида, поскольку в этом случае нарушаются границы между

¹ Мусаэлян И.Э., Сливницкий Ю.О. О возможности применения модели актуального конфликта для психологического анализа предпринимательской деятельности // Вестник МГУ Сер. 14. 2000. № 3. С. 22-31

домом и работой, работой и хобби, внутренним и внешним. В первую очередь именно высоким уровнем интенсификации предпринимательство отличается от таких форм деловой активности, как деловое функционирование и профессионализм¹.

Третья составляющая рассматриваемой модели отражает *склонность* индивида к *продвижению собственной точки зрения, своей позиции*. Речь идет о принятии им *концепции независимости*, воплощаемой в сфере деловой активности в форме конкурентных отношений с членами сообщества на основе гендерных, возрастных различий, уровня образования, полученных навыков и личностного знания. Конкуренция предполагает различие деловых потенциалов индивидов и возможность разных путей достижения результата. Важно подчеркнуть, что концепция независимости одновременно является и основой установления партнерских договорных отношений. По смыслу этой концепции близкой является модель "преобразующего лидерства". Лидеры-преобразователи стремятся управлять организацией, опираясь на желание сотрудников осознать проблемы организационной жизни и постепенно смещают их внимание с проблем личного выживания на вопросы профессионального развития и организационного роста². Противоположной является *концепция солидарности*, апеллирующая к идее единообразия индивидов, соединения их в группы в интересах успешного достижения поставленной лидером цели.

И, наконец, последняя составляющая модели отражает *стремление* индивида к "*авторскому*" *изменению действительности*, т.е. приведению ее к такому состоянию, которое соответствует прогнозам индивида. Это составная концепция: прежде всего она включает склонность индивида к инновациям и изменению сложившегося порядка вещей. Другая важная часть этой концепции — идея индивидуализированного изменения ситуации в соответствии с собственным проектом будущего. Здесь важное значение имеет вскрытый А.Маслоу жизненный смысл понятия "изменение" для индивида, понимаемый как выбор между безопасностью и неопределенностью. Ситуационные переменные оказывают большое значение на результат первичного выбора. Вместе с тем выбор нового — это одновременно и единственный шанс индивидуализации человека, воплощения его как единственного в своем роде, другого, действующего на основе индивидуальной внутренней модели.

Рассмотренные концептуальные комплексы в совокупности составляют внутреннюю модель, обеспечивающую адекватное поведение индивида в рамках рыночной культуры, его готовность конструктивно действовать в условиях социально-экономической

¹ Мусаэлян Н.Э., Сливницкий Ю.О. Психология предпринимательства — новая область отечественной психологической науки // Вестник МГУ. Сер. 14. 1995. № 1 С. 3-8

² Кричевский Р.Л. Если вы руководитель. М.: Дело, 1996

неопределенности. Психологическая готовность к предпринимательской деятельности представляет собой важный ресурс экономических преобразований, а ее уровень является индикатором успешности и глубины проведения экономических реформ.

Изучению психологической готовности трудоспособного населения к участию в новых формах хозяйственной деятельности был посвящен цикл полевых исследований 1991-1994 гг., проведенных нами в Гомельской области Республики Беларусь, в Брянской и Калужской областях России. Этой же проблеме были посвящены исследования особенностей функционирования и развития предпринимательских организаций, принадлежащих различным сферам деятельности (торговля, производство, услуги). Кроме того, проводились психологические обследования отдельных предпринимателей. Выборка составила приблизительно 1500 человек. Тех, кто более или менее успешно вписались в новую социально-экономическую реальность (примерно 30% от всей выборки), можно подразделить на три группы: студенты вузов; группа предпринимателей; группа, которую мы назвали "предприниматели поневоле". В группу предпринимателей входили представители высшего управленческого звена частных предприятий различного профиля, а также руководители крупных АО. Группа "предприниматели поневоле" была самой многочисленной и включала не только индивидуальных предпринимателей, занятых, например, челночным промыслом или другими видами ИТД, но и тех, кто числились работающими на фактически остановившихся предприятиях и одновременно были вынуждены выполнять виды деятельности, часто совершенно не связанные с их основной работой и специальностью.

Полученные данные позволяют сделать выводы об основных тенденциях, характеризующих состояние концептуальных комплексов, входящих в состав модели психологической готовности к предпринимательской деятельности.

В сфере активности индивида значимой оказывается оценка собственных энергоресурсов, определяемая личностными концепциями "по силам/не по силам". При этом отчетливо выделяются две тенденции. Прежде всего это ориентация на сверхинтенсивную деловую активность, которая, по мнению большинства респондентов-предпринимателей, может продолжаться 24 часа в сутки. Наряду с переоценкой своих энергетических возможностей в группе предпринимателей возникают сложности с поддержанием ровного ритма работы.

Противоположная тенденция наблюдается в группе "предпринимателей поневоле": у них возникает желание замедлить темп деятельности, характерны жалобы на усталость, апатию, опустошенность, равнодушие. Это явление можно определить как дефицитарное поведение, сопровождающееся переживанием незащи-

ценности, снижением уровня самооценки, повышением вероятности ожидания неуспеха¹.

В области коммуникаций все исследованные группы высоко оценивают свои возможности: подавляющее большинство утверждает, что им легко устанавливать контакты с людьми и они знают, как завоевать их расположение, предпочитают подкреплять деловые отношения неформальными и видят преимущества в групповом разделении ответственности за успех дела. Подбор команды большинством респондентов оценивается как приоритетный шаг на этапе становления организации. Вместе с тем обращает на себя внимание тот факт, что одним из ведущих мотивов выбора предпринимательской деятельности является нежелание подчиняться указаниям начальства. Оценка необходимости следовать принятым в организации правилам как принуждения может свидетельствовать о неготовности к сотрудничеству. К этому же выводу приводит и то, что большинство респондентов не считают обязательным соблюдение правил деловой морали в вопросах выполнения договорных обязательств.

В сфере рационального поведения респонденты придают особую важность возможностям обработки больших массивов данных, навыкам одновременного контролирования многочисленных дел и деталей, точности выделения ключевых моментов проблемной ситуации, возможности систематически и целенаправленно решать поставленные задачи. Предприниматели оценивают себя в этой области достаточно высоко. Респонденты же из группы "предпринимателей поневоле" отмечают, что они "тонут" во второстепенных деталях, с трудом находят альтернативные варианты решения.

В сфере прогнозного инновационного поведения важными оказываются устремленность в будущее, видение возможностей, разработка стратегий и планов. Во всех исследованных нами группах эта зона включения представлена слабо. Даже предприниматели в своей деятельности ориентируются на решение сиюминутных проблем, выражают сомнение в целесообразности обсуждать дальние перспективы работы и склонность к построению стратегических планов считают пустым фантазированием. Тенденция нежелания "заглядывать в будущее" усиливается и тем, что респонденты с большой осторожностью относятся к инновациям в деловой сфере. Это ставит под сомнение правомерность отнесения деловой активности в российской негосударственной сфере к категории "предпринимательство", основополагающей характеристикой которой считается именно организационное новаторство².

¹ Курек Н.С. Дефицит психической активности: Пассивность личности и болезнь. М.: ИП РАН, 1996.

² Друкер П. Рынок: Как выйти в лидеры. М., 1993.

Формулируя представленную выше модель психологической готовности к предпринимательской деятельности, мы ориентировались на концепции, утвердившиеся в западной психологии предпринимательства и бизнеса. Очевидно, что созданный в ней образ предпринимателя не соответствует полученным нами данным ни на уровне региональных обследований, ни на уровне организаций, ни на уровне персоналий. Ориентировка на рутинные процессы вместо поиска нетривиальных решений, низкий уровень прогнозируемости ситуации, доминирование групповых форм поведения над индивидуальными партнерскими формами, неготовность к систематическому поддержанию напряженного ритма работы — вот тот неполный перечень характеристик, которыми описываются носители новых видов хозяйственного поведения. Даже если отдельные фрагменты западного образа совпадают с характеристикой некоторых первых лиц организаций, то уже на уровне вторых лиц возникают значительные "отклонения". Видимо, поэтому потеря первых лиц воспринимается у нас как невосполнимая трагедия организации. Сказанное позволяет сделать вывод о том, что группы, включившиеся в процесс рыночных преобразований, в том числе и предприниматели, даже если они и демонстрируют удовлетворительные результаты деловой активности, оказываются психологически не готовыми к генерированию социально-экономических преобразований в нашей стране. Возможно, это обусловлено тем, что общество, долгое время жившее с управленческим мифом, согласно которому "вся совокупность общеэкономических связей будет доступна для обозрения и хорошо видна сверху" и "прямое регулирование работы нижестоящих звеньев будет возможно и эффективно..."¹, до сих пор не готово к принятию такого независимого агента, как предприниматель, в качестве необходимого элемента хозяйственной системы. Таким образом, предпринимательство — комплексный социально-психологический феномен, формирующийся через сложное взаимодействие многочисленных факторов социальной среды и глубинных психологических составляющих индивида. Для его развития необходима поддержка как формальных властных структур, так и неформальных общностей. Кроме того, важен определенный тип менеджмента и стиль организационной культуры внутри предпринимательских организаций. Последний должен базироваться на понимании того, что управленческие императивы становятся руководством к действию лишь тогда, когда они трансформируются во внутренние ценности и глубинные психологические структуры участников. Без этого формирование индивидуализированных форм поведения, каким является предпринимательство, так и останется проблемой нашего общества.

¹ *Замошкин Ю.А.* Вызовы цивилизации и опыт США М: Наука, 1991 С 206