

### ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ У СТУДЕНТОВ ВУЗА

В сегодняшнем мире предпринимательство – это серьёзная экономическая и политическая сила. В ряде развитых стран на долю фирм с числом работающих менее 20 человек приходится от 40 до 50% всех занятых в частном секторе. В независимой Украине предпринимательство – самый молодой вид человеческой деятельности. Оно стало возможным совсем недавно, в 80-е годы XX века, благодаря появлению первых законодательных актов, регламентирующих индивидуальную трудовую деятельность, и легализации разных видов собственности. Активно формируется новый класс собственников – предпринимателей и бизнесменов, людей, которых марксистская теория определяла как буржуазию. Исследователи отмечают, что первых предпринимателей условно можно разделить на 2 группы – «номенклатурные» (из среды партработников) и «люмпенизированные» («из народа»).[1] Объединяло их то, что и те, и другие, занимались предпринимательством интуитивно, в силу сложившихся обстоятельств, без серьёзной подготовки. Возможно, поэтому этап зарождения предпринимательства в Украине, как и в других постсоветских республиках, характеризуется пиратскими методами ведения бизнеса, чреватыми опасностью, профессиональными неудачами. Хотя справедливости ради следует отметить, что риск и бизнес неразделимы в любые времена.

Спустя почти 30 лет предпринимательство продолжает развиваться, в него вовлечена значительная часть населения. Стоит задуматься над тем, где, когда и каким образом подготовить себя к этому занятию? Ни одному выпускнику вуза не выдают диплом, где обозначена специальность «предприниматель». К этому занятию приходят позже, накопив какой-либо жизненный опыт, люди разных специальностей. Переход человека из одной социальной группы (например, технической интеллигенции) в другую (например, бизнесмен) определяется не суммой денежных средств или материальных благ, которыми он располагает, а во многом его сознанием, которое коренным образом отличается у наёмного работника и у собственника, свободного предпринимателя. Следовательно, к занятию предпринимательством мы приходим под воздействием психологического компонента: мотиваций, установок, волевых качеств и некоторых других личностных параметров.

Цель статьи - изучение проблем формирования личностных качеств будущего предпринимателя.

Автор является приверженцем идеи развития предпринимательской жилки с детских лет. [2] В этом вопросе очень трудно промахнуться, ибо умение генерировать идеи и принимать логические решения, креативность мышления, рационализм, ответственность, пунктуальность, способность работать в команде, уметь переживать как успех, так и неудачу необходимы специалистам многих профессий.

Исследователи личностных качеств предпринимателя, способствующих достижению успеха в бизнесе, первым называют наличие лидерских качеств. А. Менегетти считает, что экономический лидер - это оперативный центр множества отношений и функций, который создаёт новые рабочие места, приносит прибыль и способствует развитию сферы услуг. Этот автор сгруппировал качества предпринимателя в три группы, среди которых условно можно выделить интеллектуальные способности, личностные качества и приобретённые умения. В частности, в числе наиболее важных личностных качеств предпринимателя названы следующие: инициативность, гибкость, склонность к творчеству, смелость, уверенность в себе, уравновешенность, самостоятельность, амбициозность, адекватность самооценки, обязательность, энергичность, надёжность, власть, работоспособность, независимость.[3]

Ю. Щербатых, проанализировав деятельность предпринимателей на постсоветском пространстве, выделяет пять наиболее важных из них:

- Самостоятельность – стремление человека самому определять свою жизнь, самостоятельно выбирать цели в работе и пути их достижения. Если вспомнить пирамиду потребностей А.Маслоу, то можно сказать, что предприниматели – это люди с ярко выраженной потребностью в самореализации;
- Амбициозность – повышенная самооценка и вера в успех; наша ментальность, в отличие от американской, это важнейшее личностное качество нередко относит к недостаткам, что несправедливо и несвоевременно.
- Настойчивость – желание делать всё возможное для достижения успеха, готовность пойти ради своего бизнеса на определённые жертвы и риски;
- Трудолюбие – желание неустанно трудиться на благо своего бизнеса, жить ради него, получать удовольствие от самого процесса труда; предпринимателей совсем не напрасно называют «трудоголиками»;
- Стойкость – способность не падать духом при неудачах и умение извлекать положительный опыт из неудач, продолжать начатое или начинать новое дело.[4]

В исследовании вопроса об этапах развития личностных качеств будущего предпринимателя целесообразно обратить внимание на студенческие годы, т.к. они чаще всего совпадают с этапом наиболее активного личностного развития.

Подготовка студентов к занятию предпринимательством в Красноармейском индустриальном институте косвенно начала проводиться с 1994 года, когда в вузе приступили к подготовке специалистов по дневной форме обучения. Это было требование реальной действительности. Горные инженеры, специалисты по менеджменту и экономике предприятия после окончания вуза приходили на предприятия, которые в это время переживали этап активных преобразований – акционирование, банкротство, смену собственника и вида собственности и т.д. Проявлять в работе предпринимательские качества и навыки приходилось многим из них. Здесь оказались необходимы не только знания по ряду экономических дисциплин, но и знания по человеческой природе. Помимо специфических знаний, умений и навыков в той области, в которой он работает, предпринимателю необходимы определённые личностные качества, они не возникают сами по себе. Год от года в студенческом расписании появлялись всё новые и новые дисциплины, соответствующие реалиям дня.

Попытаемся проанализировать арсенал, которым располагают дисциплины учебного плана, наиболее активно формирующие психологическую составную личности будущего предпринимателя. Все их можно условно разделить на несколько групп.

К *первой* и самой важной *группе* относятся «Психология», «Психология и педагогика», «Психология успеха», «Конфликтология». Студенты, изучающие психологию (очень важно, что это базовая дисциплина и изучается всеми студентами), получают знания о психологических явлениях в деятельности предпринимателя в каждой теме, через базовые понятия курса. Например, изучение познавательных процессов вообще приводит к пониманию сути и значения познавательных процессов в деятельности предпринимателя. В изучении темы «Деятельность» у студента формируется готовность к восприятию предпринимателя как субъекта деятельности, к проведению сравнительного анализа различных видов деятельности предпринимателя. В теме «Эмоции и чувства» скрыты огромные возможности для изучения эмоциональной сферы личности предпринимателя, формирования его ценностей и установок, волевых качеств и др.

Учебная дисциплина «Психология успеха» (направление подготовки – «Горное дело») знакомит студентов с психологическими особенностями проектирования успешной деятельности в разных направлениях. Как вариант базового понятия «успех» она рассматривает понятие «предпринимательский успех», а также способы достижения успеха в бизнесе, стратегию личности, психологические компоненты бизнес-плана, психологические аспекты принятия решений. Очень важно, что наряду с факторами, способствующими достижению успеха в бизнесе, будущие предприниматели тщательно анализируют и противоположное – факторы, препятствующие успеху предпринимательской деятельности, их нейтрализацию, предпринимательский риск и способы обеспечения безопасности в бизнесе.

Курс «Конфликтологии», с которым знакомятся студенты старших курсов (специалисты и магистры) направления подготовки «Менеджмент», готовит их к пониманию причин возникновения и механизма производственных, в том числе и предпринимательских, конфликтов. Одна из целей – выработка основных стратегий поведения в конфликтной ситуации, выбор наиболее эффективных способов разрешения предпринимательских конфликтов, методов саморегуляции в конфликтных ситуациях.

*Вторая группа* учебных дисциплин, успешно формирующих психологию будущего предпринимателя, - «Предпринимательство и бизнес-культура», «Корпоративная культура», «Паблик рилейшнз». Их изучают студенты, обучающиеся по направлениям подготовки «Менеджмент» и «Экономика предприятия». Это новые, креативные, динамичные дисциплины, которые стараются успеть за бегом времени, готовые быстро менять своё содержание, соответствуя происходящим в стране и в мире социально-экономическим изменениям.

В курсе «Предпринимательство и бизнес-культура» изучаются проблемы подбора, обучения и мотивации персонала, формирование команды в бизнесе. Уделяется серьёзное внимание управлению функциональным состоянием предпринимателя, в частности, методам противостояния производственному стрессу и способам снятия его симптомов.

Учебная дисциплина «Корпоративная культура» в целом формирует понятие корпоративной культуры предпринимателя, в частности, обращает внимание на вопросы культура и этика предпринимателя, их социальной ответственности. В ногу со временем идёт изучение психологических основ гендерных различий в ведении бизнеса. Студентов готовят к восприятию национально-психологических особенностей ведения бизнеса в различных странах.

Курс «Паблик рилейшнз» обращает внимание на психологические факторы подготовки и восприятия рекламы, на связь личностных качеств предпринимателя с процессом формирования его собственного имиджа и имиджа фирмы.

Нельзя не коснуться и тех методических способов и приёмов, которые используются преподавателями в формировании личностных качеств будущего предпринимателя. Наряду с классическими – лекцией и практическим занятием – применяются анкетирование и тестирование на определение психологической готовности к предпринимательской деятельности. В качестве индивидуальных заданий студенты готовят обзор публикаций СМИ по теме, социологический опрос по теме, анализ рекламных роликов, проектирование видимых признаков корпоративной культуры для конкретных заведений с аргументацией их психологического подтекста, разрабатывают рекомендации по оформлению помещений, связывая влияние цвета на психику людей и достижение эффективности производства, готовят статьи на конференции. В студенческой аудитории выступают предприниматели, это всегда воспринимается с интересом, т.к. личный пример необходим в работе над собой. Используются и коллективные формы работы: выполнение заданий по группам, деловая игра.

Студенческие наработки востребованы, многие из них отмечают, что такие занятия помогли им преодолеть чувство страха перед предпринимательской деятельностью, начать новое дело и достичь в нём успеха, психологически выверено строить свои отношения с подчинёнными и т. д.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- В деятельности предпринимателя одинаково важны и специальные знания, и психологическая подготовка.
- Большое значение в психологической подготовке будущего предпринимателя играют студенческие годы.
- Значительное место в процессе психологической подготовки будущих предпринимателей отводится учебным дисциплинам. И с этой ролью они успешно справляются.

#### Литература

1. Мороз Ольга. Духовні принципи ведення малого та середнього бізнесу в регіоні // Підприємництво, господарство і право. – 2006. - №4. – С.160-162
2. Шинкаренко І. В. Проблема дотримання етичних норм у підприємницькій діяльності // Збірник матеріалів регіональної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону» - Красноармійськ: КП ДонНТУ, 2009
3. Менегетти А. Психология лидера. – М., 2001. – С.15
4. Щербатых Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса: Учебное пособие. – Спб.: Питер, 2008. – 304 с., с.129