

решена конкретная производственная проблема. Семья, дети должны быть отодвинуты на второе место. Следовательно, женщине для успешной карьеры нужно иметь близких людей, которые примут на себя традиционно женские обязанности в быту и воспитании детей. Однако такая ситуация не приводит к тому, что женщины, ориентированные на карьеру, ограничивают свои амбиции. В современных условиях карьерный рост определяется в большей степени не гендерными факторами, а наличием у отдельных людей (независимо от их пола) потребности в достижении высокого социального положения.

---

<sup>1</sup> Нище неизвестный и неожиданный. Симферополь, 1998. С. 103.

<sup>2</sup> Великие мыслители Востока. М., 1999. С. 17.

**М. Е. Базунова**

## **ПРЕДПРИИМЧИВОЕ ПОВЕДЕНИЕ: ХАРАКТЕРИСТИКИ И МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ**

Предприимчивое поведение – это поведение личности, характеризующееся способностью преодолевать принудительные обстоятельства, достигать конкретных целей в хозяйственной или иных сферах общественной жизни за счет некоей системы поступков (поведения), обусловленных такими качествами личности, как инициатива, изобретательность, самостоятельность, нестандартность решений, способность рисковать и нести ответственность за результаты.

Предприимчивая личность обладает следующими качествами, которые в совокупности определяют особенности ее поведения:

– деловитость представляет собой форму проявления собственно деловых качеств (компетентности, организаторских способностей и т. п.). Предприимчивое поведение непременно предполагает оригинальность подхода к ситуации, базируется на творческом, свободном от стереотипов и предвзятости осмыслении. В то же время предприимчивость без деловитости может оказаться «дурной активностью», а деловитость без предприимчивости ведет к стагнации;

– инициативу принято воспринимать как действие, обращенное к некоторому конкретному объекту и ограниченное по масштабам, преследующее некие локальные интересы. Что касается предприимчивого поведения, то оно отличается глубиной подхода к оценке и реализации ситуации, причем традиционно это понятие принято соотносить с решением сравнительно более значимых задач. Инициативу

представляют как следствие предприимчивости. Таким образом, предприимчивость выступает в качестве генератора инициатив;

– риск, ибо предприимчивое поведение немислимо без мужества, оно неизбежно сопряжено с необходимостью постоянной ломки стереотипов. Риск – это инициативное, если угодно, дерзкое решение нетривиальной задачи, основанное на расчете соотношения возможных потерь и приобретений и на вере в то, что люди захотят и сумеют его реализовать. Как зарубежный, так и отечественный опыт дает основание утверждать, что предприимчивость сопряжена с риском, который состоит в умении действовать скорее в соответствии с определенными принципами, нежели по предписаниям;

– интуиция, так как в принятии решений, сопряженных с риском, она играет определенную роль. Особенно важна интуиция в условиях острого недостатка информации, когда возникает потребность в поиске решений вне рамок традиционных приемов познания и при отсутствии возможности проникновения в суть и достоверной оценки подлежащей решению ситуации.

Включение интуиции в качестве предприимчивого поведения может показаться несовместимым с требованиями точности экономического расчета. Но следует подчеркнуть, что в обстановке постоянного изменения конъюнктуры потребность в принятии решения при недостатке информации возрастает. И тогда воспользоваться подсказкой интуиции не только позволительно, но и обязательно.

Предприимчивость как тип поведения формируется в процессе жизнедеятельности и может проявляться в форме предпринимательской деятельности. Успех предпринимателя зачастую зависит от уровня его предприимчивости и развитости выше перечисленных качеств.

В последние годы среди российских работников (и, в частности, бизнесменов) наблюдается усиление внутренней детерминации предпринимательского поведения, которое возникает в ситуации диктата внешних обстоятельств. Существует несколько подходов к пониманию механизмов формирования предприимчивого поведения.

Первый подход фиксирует внимание на культурных истоках формирования предприимчивости и выделяет традиционные и рациональные способы регулирования поведения<sup>1</sup>.

Традиционные способы регулируют взаимоотношения людей через передачу знаний, ценностей, норм и образцов от поколения к поколению в устной форме, в виде обычаев и традиций.

Рациональные – связаны с разработкой идеальной модели ценностей и норм на уровне государства, их распространением с помощью различных предметов культуры и фиксацией в общественном сознании.

Второй подход рассматривает предприимчивое поведение в русле экономического детерминизма и отмечает наличие «вынужденных истоков», которые связаны либо с государственной политикой, либо с уровнем культуры и образованием. В данном понимании предприимчивое поведение является способом приспособления, заключающимся в способности к изменению поведения согласно

требованиям внешних обстоятельств. Такими внешними обстоятельствами могут быть тяжелое материальное положение семьи (микроуровень), общая нестабильная социально-экономическая ситуация в стране и др.

Третий подход рассматривает предприимчивое поведение исходя из основных акцентуированных черт личности<sup>2</sup>. Из десяти типов акцентуаций, выделенных К. Леонгардом, предприимчивое поведение наиболее присуще гипертимному типу личности, главная особенность которого заключается в повышенном фоне настроения, сочетаемом с жадной деятельностью, в оптимизме, инициативности и высокой активности. То есть существует особый склад характера, который располагает к формированию предприимчивого поведения.

Четвертый подход рассматривает феномен предприимчивости с точки зрения М. Вебера, изложенной им в книге «Протестантская этика и дух капитализма»<sup>3</sup>.

Вебер говорит о существовании связи между религиозным регламентом жизни и интенсивностью развития деловых способностей и предприимчивости. Его теорию можно экстраполировать на русских купцов-старообрядцев, носителей предприимчивого поведения. Коммерческий успех купцов зачастую объяснялся религиозным благочестием. Поэтому народные массы хорошо относились к богатым людям, которые творили добрые дела и тем самым как бы оправдывали свое владение богатством. Христианство порицало лень и одобряло трудолюбие. Человек, владеющий богатством, должен был постоянно совершать благодеяния, помогать обездоленным, как бы прося у Бога прощения за владение богатством.

Применить данный подход к современным предпринимателям достаточно сложно. За годы советской власти культура ведения дела, формировавшаяся веками, была разрушена или приняла неприемлемые формы. Насаждавшийся атеизм завершил этот разрушительный процесс. Сегодня наши предприниматели, с одной стороны, хотят походить на западных бизнесменов, с другой стороны, копируют во многом (и далеко не лучшим) русских купцов. Такое положение заставляет предполагать, что в перспективе предпринимательство и предприимчивость могут развиваться в разных направлениях, приобрести разный культурный набор черт: «прозападный», «просоветский» или «прорусский».

Существует еще одна точка зрения, которую вполне можно назвать пятым подходом. Согласно ей, предприимчивое поведение является ответом на долгий запрет легальной деловой активности. Отмечается, что предприимчивыми людьми, предпринимателями движет жажда мести, страх, ненависть по отношению к советскому времени, когда предпринимательская активность жестоко наказывалась. Они мстят с помощью активной экономической позиции долгому запрету экономической свободы, то есть социализму.

Все вышерассмотренные способы регулирования деятельности и поведения людей могут развиваться самостоятельно и не влиять друг на друга, в то же время они могут взаимно коррелировать и дополнять друг друга, а в совокупности влиять на формирование такого поведения у личности.

Вышеперечисленные методологические подходы к изучению предприимчивого поведения целесообразно рассмотреть на практике, проведя прикладное

социологическое исследование, какое и было проведено с августа по ноябрь 2005 года. В качестве метода сбора информации использовался анкетный опрос.

Объектом исследования выступали руководители среднего и младшего звена на железнодорожном транспорте. В ходе исследования было опрошено 500 человек. Данные позволяют выявить мнение о качествах предприимчивого человека.

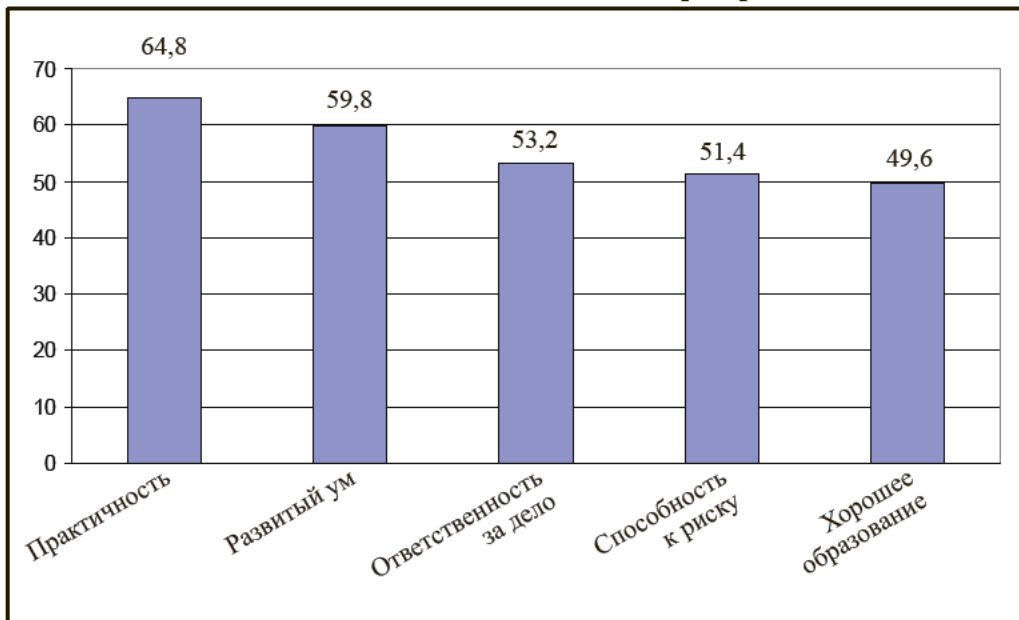


Диаграмма 1. Черты характера, наиболее свойственные предприимчивому человеку, в % от числа опрошенных

Опрошенные респонденты более всего склонны видеть предприимчивого человека практичным, какое качество все больше становится стилем жизни, способом выживания. К практичности призывают с экранов телевизоров, обучают в школе и на предприятии.

На втором месте стоит такая черта, как развитый ум. Развитый ум связан с практичностью. Трудно проявить практичность, не будучи умным, скорее даже сметливым человеком.

Ответственность за дело прямо перекликается с определением предприимчивого поведения. Предприимчивый человек, затеяв, предпринимая что-либо, ответственен за содеянное и за вовлеченных в новое дело людей.

Респонденты склонны видеть предприимчивого человека способным к риску (51,4% ответивших). Способность к риску подразумевает авантюризм. Практичность же – поступок взвешенный, «просчитанный», конечная цель которого – максимум выгоды и пользы при минимуме затрат и риска. Возможно, не все респонденты четко понимают сущность термина «практичность».

На пятом месте стоит хорошее образование. Возможность получения хорошего образования есть сегодня далеко не у всех из-за трудности поступления на

бюджетную форму обучения. Те люди, которым все же удалось получить хорошее, востребованное образование, безусловно, выделяются на общем фоне. Образование является лифтом социальной мобильности, способом изменить свою жизнь в лучшую сторону.

Среди значимых черт и качеств предприимчивого человека опрошенные отметили такие, как «беспринципность» (6% ответивших), «использование незаконных методов в своей деятельности» (7,4%), «умение кривить душой» (2,6%). Небольшие доли таких ответов говорят о том, что респонденты склонны позитивно оценивать предприимчивого человека.

Интересно отметить, что качество «стремление стать богатым» стоит только на седьмом месте (26,6% ответивших). Исследование показало, что в массовом сознании предприимчивое поведение не всегда отождествляется с богатством.

Одной из главных задач исследования было изучение механизмов формирования предприимчивого поведения, закрепленных в массовом сознании.

На первом месте среди механизмов формирования предприимчивого поведения стоит его проявление под воздействием тяжелых жизненных обстоятельств (более чем у трети опрошенных). Пословица «хочешь жить – умей вертеться» довольно точно отражает характер их предприимчивости. Предприимчивость у большинства россиян проявляется спонтанно, в преодолении вынужденной ситуации.

На втором месте – полученное образование. Действительно, по окончании вуза у многих открываются новые перспективы и возможности карьерного роста и повышения заработной платы. Повышение в должности, как правило, сопровождается большей свободой действий в принимаемых решениях. Более того, сегодня в образовательный комплекс большинства вузов включены дисциплины экономического цикла, что, скорее всего, влияет на формирование предприимчивости, деловую культуру и бизнес-грамотность.

Среди механизмов освоения предприимчивого поведения далее указывается такая причина, как «перенял такой стиль поведения у окружающих» (11,2% опрошенных). Под окружающими обычно подразумеваются друзья, коллеги, родственники, СМИ. Действительно, предприимчивости можно научиться, наблюдая за поведением других людей. У детей можно «воспитать» предприимчивое поведение личным примером, определенным образованием. По всей видимости, люди, назвавшие такую причину, имели хороший пример для подражания.

У 12,4% опрошенных предприимчивость в процессе жизни никак не проявилась. К этой категории людей относятся те, кто не считает себя предприимчивым и не хотел бы обладать этим качеством.

Таким образом, мы пришли к выводу о том, что в большей степени проявлению предприимчивого поведения способствуют неблагоприятные жизненные обстоятельства, которые вынуждали людей преодолевать их, «ломать» ситуацию. Это подтверждает тезис о том, что предприимчивое поведение направлено на преодоление принудительной ситуации.

Интересно отметить, что в косвенном вопросе о формировании предприимчивого поведения вообще у респондентов на втором месте после вынужденных об-

стоятельств стоит ответ «врожденное качество». Причем люди, оценивающие себя как непредприимчивые, называют этот фактор формирования предприимчивости в полтора раза чаще, чем те, которые относят себя к предприимчивым. Аналогичная ситуация с таким фактором формирования предприимчивости как «прививается и воспитывается в семье», который стоит на третьем месте (29,6% опрошенных). Предприимчивые называют этот фактор в полтора раза чаще, чем непредприимчивые. К предприимчивым себя относит в основном молодежь и люди среднего возраста. Получается, что взрослые пытаются объяснить, оправдать собственную непредприимчивость. Они как бы говорят: «С чего же мне быть предприимчивым, если в моей семье это не принято, если в семье мне с детства прививали совсем другие идеалы и образцы поведения?» Молодежь в меньшей степени, по сравнению с другими возрастными категориями, разделяет это мнение. Она видит, как перестраивается окружающая жизнь, трансформируются многие ценности, как непредприимчивым родителям приходится «подстраиваться» под современные условия и во многом меняться. Таким образом, выяснилось, что большинство респондентов согласилось с тем, что предприимчивость – поведение, сформированное в процессе жизни, под воздействием внешних, вынужденных обстоятельств.

---

<sup>1</sup> Дискин И. Е. Социокультурный базис перестройки. М., 1992. С. 47.

<sup>2</sup> Леонгард К. Акцентуированные личности. Киев, 1981. С. 61

<sup>3</sup> Вебер М. Избранные произведения. М., 1990. С. 57.

**А. В. Бехтерев**

## **СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ ЛИДЕРСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ**

Интеграция России в мировую экономику, формирование и функционирование рыночных хозяйственных субъектов как открытых систем, гибкое сочетание методов государственного управления и рыночного регулирования, освоение эффективных практик управления характеризуют новую парадигму управления на современных российских предприятиях.

Трансформации современного российского общества, развитие рыночной экономики предъявляют особые требования к человеку как субъекту производственного процесса, открывают новые перспективы управления на предприятиях России. В общественном сознании происходит поворот в понимании