

А. Г. НИАЗАШВИЛИ

**Развитие
стремления к успеху
у менеджеров
в условиях
экономических
рисков**

Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль). Риском можно управлять, т. е. использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска¹.

Эффективность управления риском во многом определяется классификацией риска. Следует учитывать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей. Научно обоснованная классификация риска позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления риском. Каждому риску соответствует своя система приемов управления риском.

Квалификационная система рисков включает группу категорий, виды, подвиды и разновидности рисков. В зависимости от возможного результата (рискованного события) риски можно поделить на две большие группы: чистые и игровые. Чистые риски означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. К ним относятся риски природные, естественные, экологические, политические, транспортные и часть коммерческих рисков (имущественные, производственные, торговые). Игровые риски выражаются в возможностях получения как положительного, так и отрицательного результата. К ним относятся финансовые риски, являющиеся частью коммерческих рисков².

Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные

бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднесрочного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иначе говоря, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент.

Кредитный риск — опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К кредитному риску относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга. Кредитный риск может быть также разновидностью рисков прямых финансовых потерь. Риски прямых финансовых потерь включают следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т. п.

Селективные риски (лат. *selectio* — выбор, отбор) — это риск неправильного выбора видов вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам.

Эмпирические данные, накопленные психологами, исследовавшими процесс принятия решений, показывают, что большая часть

изменения поведения объясняется с помощью привлечения факторов среды. Таким образом, возникает вопрос, какую роль в действиях человека играют факторы, совокупность которых представляет психологию личности. Собственно, проблему личностной обусловленности решений, содержащих риск, можно свести к вопросам о том, какое значение при решении задач с риском имеют индивидуальные свойства психики, и о том, регулируют ли они процессы принятия решений.

Обычно считают, что склонность к риску является одной из черт личности. В зависимости от ее интенсивности различают перестраховщиков и смельчаков. Первые питают отвращение к риску во всех случаях принятия решений. Вторые же любят рисковать: риск имеет для них положительную ценность. Согласно взглядам А. Кубса, существуют одноэкстремальные функции предпочтения риска, специфические для каждого человека³. Перестраховщик будет избегать риска как в личной жизни, так и в профессиональной работе. Напротив, смельчак будет всегда принимать смелые и отважные решения.

Но действительно ли существуют склонность к риску и отвращение к нему? Или же предпочтение риска зависит от среды, в которой действует субъект, принимающий решения, а также от социальной системы, в которую он включен? На первый взгляд такие проблемные факторы, как тип принимаемого человеком решения, приводят к тому, что он предпочитает либо осторожные, либо рискованные действия. Другие факторы среды, такие как метод формирования проблемы и структура социальных систем, оказывают влияние на отношение человека к риску. В зависимости от структуры среды один и тот же человек может либо избегать риска, либо стремиться к нему. Известно, что многие директора и руководители предприятий, которые не отваживаются на принятие какого-либо новаторского и смелого профессионального решения, могут в то же время разогнать свой автомобиль до немыслимой скорости. Рискованность их поведения совсем не одинакова в различных ситуациях. На ос-

новании собранных данных можно почти с полной уверенностью утверждать, что склонность или отвращение к риску не являются свойствами личности. Поведение, связанное с риском, прежде всего определяется факторами среды или некоторыми чертами личности, такими как уровень тревоги или агрессивность. Однако психологами выдвигаются предположения, что существует определенный класс людей, которые в ситуациях, связанных с риском, ведут себя одинаково. Однотипность поведения людей в различных ситуациях может считаться фактом, свидетельствующим в пользу того, что они обладают сформировавшейся чертой личности, именуемой склонностью к риску.

Психологическая теория стремления к успеху ориентирована на описание и объяснение направленности, силы и устойчивости человеческой деятельности⁴. Так, по Дж. Аткинсону, сила стремления к действию или полезность (привлекательность) как альтернатива зависят от ряда факторов:

1. Стремление к достижению успеха и стремление избежать неудач. Эти стремления можно трактовать как относительно стабильные черты личности либо как теоретические конструкции, объясняющие поведение людей. Во всяком случае, они являются элементами подмножества индивидуальных (специфических) особенностей человека, принимающего решения. Эти стремления обладают определенной силой. Интенсивность стремления к успеху, а также степень опасения неудачи, могут быть меньшими и большими.

2. Вероятность успеха и вероятность неудачи. Эти вероятности зависят от степени подготовленности индивида и указывают на степень трудности достижения им поставленной цели.

3. Ценность или привлекательность успеха и неудачи. Признается, что успех и неудача при выполнении задачи имеют определенную ценность для людей. Последняя зависит от вероятности. Чем больше вероятность успеха или чем легче задача, тем менее ценен успех, и, наоборот, с уменьшением шансов

на успех растет его привлекательность. Согласно положениям теории Дж. Аткинсона, лица, принимающие решения, у которых стремление к успеху сильнее, чем стремление избежать неудачу, будут предпочитать задачи со средним уровнем риска. Если стремление достижения успеха слабее, чем стремление к избежанию неудачи (иначе говоря, если лицо, принимающее решение, прежде всего старается избежать неудачи), то стремление к действию приобретает максимальное значение тогда, когда вероятность успеха является очень большой или очень маленькой, т. е. когда задача либо очень легка, либо очень трудна. Согласно этим исследованиям, лица, принимающие решения, в которых стремление избежать неудачи больше стремления достижения успеха, будут предпочитать действия с минимальной дисперсией. Тот факт, что человек, стремящийся прежде всего избежать неудачи, выбирает либо очень легкие, либо очень трудные задачи, по крайней мере частично соответствует обычному житейскому опыту. Предпочтение легких задач и задач с легкой вероятностью успеха часто гарантирует ему удачу. С другой стороны, выбор трудных задач, в которых успех маловероятен, тоже не вызывает у него больших колебаний. Ведь неудачу в решении задач можно будет всегда объяснить чрезмерной сложностью последней. Отсюда следует, что лица, принимающие решения, у которых стремление избежать неудачи сильнее, чем стремление к успеху, будут предпочитать задачи с низким уровнем риска (т. е. такие, для которых вероятность избежания неудачи мала) либо задачи с высоким уровнем риска (такие, для которых вероятность избежания неудачи велика).

В психологии существует ряд теорий, которые рассматривают стремление к успеху как сильный мотивационный фактор, связанный с самоактуализацией личности. Результаты исследований показывают, что положения теории оказываются верными в тех случаях, когда решения задачи и последствия решения зависят от способностей и знания лица, принимающего решения⁵.

На основании тестовых исследований психологи установили группу лиц с низким стремлением к избежанию неудачи и высоким достижением успеха, а также группы с высоким стремлением к избежанию неудачи и низким достижением успеха. Как и утверждала теория, лица с более сильным стремлением к успеху чаще выбирали среднее расстояние до цели, предпочитая задачу со средним уровнем риска. Лица, у которых был очень силен страх перед неудачей, стремились попасть в цель с очень близких или очень дальних дистанций. Таким образом, они предпочитали либо низкий, либо высокий уровни риска⁶. Можно сказать: результаты исследования показывают, что при решении задач, зависящих от случая, испытываемые, у которых стремление достижения успеха больше стремления к избежанию неудач, либо предпочитают средний уровень риска, либо стремятся к лотереям с минимальным уровнем риска. Лица, принимающие решения, у которых преобладает стремление к достижению успеха, избегают положений, при которых результат зависит от случайных факторов, а не от их способностей. Если же избежать этих положений невозможно, то они выбирают варианты решений, не содержащие риска, исходы которых однозначно определены. А в то же время лица, у которых доминирует стремление избежать неудачи, довольно часто поступают так, как предсказывает теория, т. е. предпочитают низкие и высокие уровни риска.

Помимо исследований, посвященных стремлению к успеху, проводилось также много исследований по выяснению роли, которую в процессе выбора играют различные черты человеческой личности, такие как потребность в независимости или доминировании, агрессивность, эгоцентрические и социальные установки, интровертность и экстравертность⁷.

В психологии различают людей с внутренней и внешней стратегиями. Первые считают, что их достижения зависят прежде всего от личностных качеств, таких как компетентность, целеустремленность или уро-

вень интеллектуальных способностей. Для них не случайности или внешние условия, а собственные рациональные действия определяют их успехи и неудачи. Например, врач с таким убеждением будет считать, что исход операции зависит не столько от «счастья», сколько от его подготовленности и умения. Люди с внутренней стратегией характеризуются чувством ответственности за свои решения. Напротив, лица с внешней стратегией убеждены, что их успехи или неудачи прежде всего зависят от внешних сил, на которые они не могут оказывать влияния. Согласно такого рода убеждению, судьбу индивида определяет структура современных мощных организаций. И потому есть люди, которые считают себя пресловутыми винтиками в большой машине. Руководитель, придерживающийся такого убеждения, будет полагать, что последствия его решений обусловлены не столько его компетентностью, сколько влиянием внешних факторов.

Подобное деление людей на сторонников внешней и внутренней стратегии является определенным упрощением, поскольку между этими крайностями располагается континуум промежуточных позиций. Однако это деление имеет определенный смысл⁸.

Проводилось много исследований, посвященных формированию субъективной гипотезы об источнике управления. Полученные результаты проливают некоторый свет на то, каким образом люди с внутренней или внешней стратегией ведут себя в этих случаях.

1. Лица с внутренней стратегией проявляют большую активность в поисках информации, чем люди с внешней стратегией; первые также умеют лучше использовать данные, содержащиеся в неопределенной ситуации. Такое поведение легко объяснить, так как люди с внутренней стратегией убеждены, что от них многое зависит, они ищут информацию, которая облегчит им принятие правильного решения.

2. Лица с внутренней стратегией, как правило, более конструктивно действуют в ситуации, когда рушатся их первоначальные намерения; они предпринимают определен-

ные шаги, чтобы преодолеть возникшие препятствия.

3. Лица с внутренней стратегией больше считаются с информацией о результатах своих действий. Их поступки в большей степени зависят от предыдущих успехов и неудач. Так, например, после неудачи они пытаются найти альтернативные варианты действия. Напротив, лица с внешней стратегией меньше считаются с информацией о предыдущих исходах, они более упрямы и менее адаптивны.

4. Лица с внутренней стратегией более устойчивы к давлению общественного мнения и влиянию пропаганды. Как правило, они являются неконформистами. Их взгляды трудно изменить. Кроме общих исследований, все больше психологов начинают интересоваться поведением людей с внутренней и внешней стратегиями во время решения задач, содержащих риск.

Экономическая теория принятия решения в условиях выбора альтернативы предлагает разнообразные концепции и разные подходы к решению этой проблемы. Один из примеров выбора альтернатив с разной степенью вероятности был проанализирован отечественным исследователем С. В. Малаховым. Он предлагает выбрать между 100-процентным получением 240 долл., с одной стороны, и 25-процентным получением 1000 долл. и 75-процентным получением нулевой суммы, с другой. По второму варианту мы умножаем 1000 долл. на 0,25 и получаем 250 долл. 250, естественно, больше 240, поэтому выбор должен быть сделан в пользу этого варианта. Таким образом был сделан вывод, что субъекты демонстрируют принятие риска в условиях возможности выбора верного проигрыша⁹.

Структура решений, разрабатываемая в рамках подходов теории ожидаемой полезности, использует социально-психологические модели. Такие социально-психологические модели представляют собой модификации исходной математической формулы данной теории. В качестве психологических детерминант выбора выделяются субъективные представления о характеристиках аль-

тернатив, взвешенные по их значимости или ценности для субъекта выбора. При этом шкала ценности или значимости альтернатив является субъективно заданной. Учитывается также субъективный характер оценки характеристик альтернатив как позитивных или негативных. Предполагается, что эта субъективная оценочная шкала «негативности-позитивности» имеет минимально приемлемый порог или некую нейтральную точку, выше которой характеристики альтернативы оцениваются субъектом выбора как позитивные, а ниже — как негативные.

Одной из теоретических разработок, представляющих собой развитие общей модели ожидаемой полезности, в которой наиболее полно учитывается субъективность поведения человека и другие психологические феномены, проявляющиеся в ситуациях выбора, является теория «перспектив» (prospect theory), разработанная Д. Канеманом и А. Тверски. В своих исследованиях, посвященных изучению экономического поведения человека в ситуациях, связанных с риском, они обнаружили ряд интересных феноменов процесса выбора¹⁰.

Оказалось, что при оценке человеком возможных исходов ситуации выбора они рассматриваются не с точки зрения их объективной полезности (как утверждает классическая теория ожидаемой полезности), а кодируются как выгоды или потери относительно нейтральной субъективной контрольной точки. Другими словами, ценность возможного исхода определяется тем, оценивается ли этот исход с точки зрения субъекта как выгода или как потеря, а не объективной величиной (например, в денежном выражении) этого исхода. Д. Канеман и А. Тверски выявили следующие психологические феномены, влияющие на результат выбора¹¹. Люди склонны недооценивать исходы, которые являются только вероятными, по сравнению с исходами, которые могут быть получены наверняка. Эта тенденция, названная «эффектом уверенности», способствует тому, что формируется антипатия к риску в ситуациях выбора, содержащих

верные потери. Для того чтобы упростить выбор между альтернативами, люди часто не обращают внимания на то, что является общим для альтернатив, а фокусируют свое внимание на том, что их отличает. Этот феномен (названный «эффектом изоляции») может порождать у человека непостоянство предпочтений. Перспективы могут анализироваться под углом выделения общих и отличительных признаков, причем не одним способом, что может приводить к различным предпочтениям.

Д. Канеман и А. Тверски описали также «эффект контекста». Выбор человека во многом зависит от того, в каком контексте ему сформулированы альтернативы¹². Например, на выбор человека влияет модальность (позитивная или негативная) формулировки проблемы. Из двух альтернатив, имеющих одинаковое объективное значение, сформулированная позитивно альтернатива предпочитается большинством испытуемых, а сформулированная негативно — отвергается.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что люди не имеют заранее установленных ценностей и мнений и что предпочтения и суждения на самом деле создаются (а не просто обнаруживаются) в процессе их формирования.

Важное место в экономической психологии занимают концепция мотивации и принятия решений в организациях.

Теория «X-эффективности» Лейбштейна опровергает не только принцип индивидуальной, но и коллективной максимизации полезности. Она утверждает, что фирмы не максимизируют свои доходы и не минимизируют свои затраты. Одной из причин Лейбштейн считает различие мотивации индивидов внутри фирмы и целей самой фирмы. Отсутствие согласованности ведет к экономической неэффективности. Аналогичный тезис развивает известный американский экономист Дж. Стиглиц. Результаты его исследований показали, что менеджеры крупных корпораций не заинтересованы в максимальных прибылях своих фирм. Это связано с повышенным риском. Поэтому для сохра-

нения своего положения менеджеры выбирают варианты развития, ориентированные на краткосрочные и стабильные доходы. В определенной степени эти выводы согласуются с концепцией «поиск-удовлетворение» Самона¹³. Необходимо, отметить, что эта концепция разрабатывалась именно для экономических организаций. В данной концепции утверждается, что выбор максимально выгодного решения для организации маловероятен. Другим аргументом практической невозможности принятия максимально выгодного для организаций решения является тезис Стиглица, что для акционеров, т. е. владельцев корпораций, затраты по поиску ошибок менеджеров будут превышать тот прирост дохода, который может быть получен в результате изменения политики фирмы.

Интересное объяснение неэффективности поведения организаций дают представители психоаналитического направления в экономической психологии. М. Кейтц де Врис и Д. Миллер разработали психоаналитическую типологию организации. Среди выделенных ими типов обращают на себя внимание те, мотивация которых основана на удовлетворении потребностей в «грандиозности», в контроле¹⁴.

Экономическое поведение организации часто основано на потребности в грандиозности и характеризуется импульсивностью принятия решений, фрагментарностью и непоследовательностью экономической политики, интуитивностью, неоправданным риском и фантазией грандиозности замыслов и решений. Организации, мотивации которых основаны на потребности в контроле, характеризуются ритуализацией принятия решений, чрезмерным вниманием к второстепенным деталям, консервативностью процедур принятия решений, неприятием риска и даже его полным избеганием, фантазией полного контроля над положением дел внутри и вне организации.

Люди по-разному реагируют на потери (например, на запреты) и на приобретения (скажем, на разрешения). Важность этой разницы, однако, не была широко освещена до

тех пор, пока психологи Амос Тверски и Дэниел Канеман не популяризировали наблюдение об «оформлении». Согласно Тверски и Канеману, решение о запрете — это «концепция принимающего решение, основанная на действиях, выводах и ассоциирующаяся с отдельным выбором». Тверски и Канеман в 1981 г. вывели, что решение о запрете частично контролируется формулировкой проблемы, а частично — нормами, привычками и характером принимающего решение. Но сфокусировали свои исследования Тверски и Канеман на действии различных формулировок¹⁵.

Исследование проблемы риска в предпринимательской деятельности является с психологической точки зрения одной из центральных. Работа в условиях высокой неопределенности и непредсказуемости, необходимость принимать рискованные решения и нести личную ответственность за результаты своей деятельности в случае неудачи являются отличительными чертами предпринимательства. Установлено, что степень риска в предпринимательской деятельности зависит от предпринимательской активности. Всплеском предпринимательской активности в США было начало 80-х годов, когда ежегодно возникало около 600 тыс. новых предприятий, что приблизительно в 7 раз выше аналогичных показателей 50–60-х годов. В результате многочисленных исследований было установлено, что психология людей, включившихся в этот предпринимательский бум, в действительности отличается от психологии менеджеров крупных корпораций. Новые предприниматели совершали прорывы в рискованных, технологически сложных отраслях, стимулируя тем самым не только научно-техническое развитие, но и изменяя кредитную политику банков, причащая последних к вложениям в инновационное производство¹⁶.

Мотивация предпринимателя основывается на стремлении к экономической независимости и опоре на собственные силы; предприниматель не боится «испачкать руки грязной работой», может заменить собст-

венных работников; схватывает суть дела, а не структуру управления; обращает внимание прежде всего на технологии и рынки; предпочитает скромный риск, основанный на расчете, готовность инвестировать большие суммы, но дающие отдачу; наиболее высоко ценит свою независимость, не обращает особого внимания на символы и аксессуары своей деятельности; неудача для него — урок; ориентируется на свое собственное мнение и, наконец, плохой семьянин, отдающий себя целиком делу.

Развивая концепцию Мак-Клелланда, другой американский психолог Дж. Аткинсон дает описание двух моделей личностной детерминации поведения. Модель Мс > Мп характеризуется тем, что мотивация достижения успеха больше, чем мотивация поражения. Если у индивида мотивация к достижению успеха выше мотивации избежать поражения, то он характеризуется следующими чертами: реалистичен, не игрок, наиболее охотно берется за дела с вероятностью 50х50; удача его стимулирует, при последовательных успехах субъективно увеличивает вероятность дальнейшего успеха; неудача разочаровывает; он не тратит время на осуществление бесполезных и маловероятных дел, но скорее других возьмется за осуществление сложных задач, требующих навыка; сам факт достижения успеха имеет для него большое значение; настойчив, но не упрям; каждый настоящий успех воспринимает как залог будущего успеха, поэтому каждая неудача представляется ему не просто неудачей, а крушением надежд, но именно эта субъективная связь настоящего и будущего заставляет его выбирать умеренный риск.

Для модели Мп > Мс характерно то, что мотивация поражения больше, чем мотивация достижения успеха. Если у индивида мотивация избежать поражения выше мотивации к достижению успеха, то ему присущи следующие черты: он никогда не возьмется за дело, если результат представляется неопределенным, поэтому берется за верные дела; при этом он может взяться и за бесполезное дело, поражение в котором социаль-

но не осуждаемо; избегает ситуаций, в которых его компетентность может быть оценена относительно компетентности других; боязнь социального осуждения может выразиться в отказе от дела, возможная неудача в котором подвергается наибольшему осуждению; настоящий успех или неудачу рассматривает только как настоящее явление, не связанное с будущим.

Как видно, одно из принципиальных различий между двумя психотипами заключается в степени значимости оценки окружающих. Первый психотип более нейтрален к оценкам со стороны, в то время как для второго они имеют большое значение. Данные модели поведения имеют корреляцию с психотипами «предпринимателя» и «менеджера», однако при этом нельзя забывать, что они были получены в результате экспериментальных исследований.

В рамках социально-психологической теории депривации (ущемленности) было установлено, что выходцы из низких слоев общества и этнических меньшинств имеют гораздо более высокий предпринимательский потенциал, чем представители имущих классов¹⁷. Выявлено, что предприниматель, ориентирующийся на рынок, обязан отчетливо представлять и даже предвидеть изменение рыночной ситуации. В силу такой ориентации действия предпринимателя всегда содержат элемент риска. Ни за рубежом, ни у нас пока еще не создана общепринятая экономическая теория предпринимательства, хотя потребность в такой теории уже стала весьма насущной.

Инициативный поиск новых возможностей предполагает постоянное изучение всех деталей предпринимательской среды. Главное заключается в том, что предприниматель не просто изучает складывающиеся вокруг него обстоятельства, а определяет свое место в этой ситуации. При этом предпринимательский успех будет во многом зависеть от умения предпринимателя разработать бизнес-план, т. е. план своих предпринимательских действий. В основе разработки бизнес-плана должен быть устойчивый настрой на дости-

жение результата, гибкая тактика, готовность к риску (но риску «взвешенному»), использование максимально возможного объема информации, постоянный анализ финансовых результатов, эффективности партнерских связей, ориентация на потребителя и др.

В основе предпринимательского успеха — не только достижения, но и большая ответственность. В отличие от обычных людей — рабочих, служащих и т. д. — предприниматель сознательно идет на неограниченный рабочий день, риск потери капитала, нефиксированный (ничем не гарантированный) доход, готов приспособиться 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.

Интересно, как сами предприниматели оценивают степень риска в своей деятельности. Результаты исследования по России, полученные в ходе опроса (июнь 1992 г.), говорят о том, что опрошенные оценивают степень риска в своей деятельности выше среднего (7,29 балла по 10-балльной шкале) и гораздо выше оптимальной с их точки зрения степени риска (4,51 балла), которую они явно занижают¹⁸. Вероятно, поэтому большинство опрошенных (90%) считают необходимой специальную систему государственной поддержки предпринимательского риска, которая должна, по их мнению, включать в себя как юридическую, законодательную поддержку со стороны государства, так и особенно экономическую, финансовую поддержку в виде льготных кредитов, субсидий, страхования и налогообложения.

В исследованиях обнаружены различия между высокой оценкой степени в деятельности предпринимателей и сравнительно низкой оценкой уровня конкуренции. Показано, что высокая степень риска в деятельности российских предпринимателей связывается ими не с конкурентной борьбой, а с давлением государственных монопольных структур. Исследование отношения к риску и неудачам в предпринимательской деятельности показало, что большинство предпринимате-

лей проявляют высокую самостоятельность и уверенность в себе и предпочитают в случае неудачи надеяться на себя, а не на помощь государства. К интересным результатам исследования предпринимательского риска пришли и зарубежные ученые. Так, авторы, исследовавшие связь между склонностью к риску и предпринимательской карьерой, измеряли в основном склонность человека к риску как таковому (риску «вообще») и приходили к выводу, что этого рода склонность не является такой уж необходимой чертой для предпринимателей¹⁹.

Исследования успешности предпринимательской деятельности показали, во-первых, что предприниматели проявили склонность к умеренному риску. Во-вторых, отношение к риску у предпринимателей оказалось совершенно иным, чем у контрольной группы. В-третьих, выявилась закономерность, что способность к риску у предпринимателей гораздо сильнее, чем у обычных людей. Подтверждением этому являются выявленные тенденции при изучении успешности российских предпринимателей:

1. Высокая оценка степени риска и сравнительно низкая оценка уровня конкуренции.
2. Высокая степень риска в предпринимательской деятельности связывается ими не с конкурентной борьбой, а с давлением государственных монопольных структур.
3. Большинство предпринимателей проявляют высокую самостоятельность, уверенность в себе и предпочитают в случае неудачи надеяться на себя.

Что из всего сказанного следует для бизнес-образования?

Помимо опыта, широких профессиональных знаний, квалификации менеджеру необходима особая психологическая подготовка специалиста, обеспечивающая при дезорганизующих психику воздействиях уверенность в своих возможностях, уравновешенность, стрессоустойчивость и самообладание, способность переносить регулярные эмоциональные нагрузки и сохранять при этом стабильность показателей в работе и хладнокровие.

В обучении менеджеров в этом случае следует большее внимание уделять увеличению возможностей менеджеров стабильнее работать в режиме переживаний повышенной интенсивности за непредсказуемые последствия, сохраняя при этом устойчивость познавательной деятельности. Фактор неожиданности связан с необходимостью действовать в условиях риска, напряженности, значительного утомления, что вызывает большой перекос сил менеджера.

Подготовка менеджера с ориентацией на тренинги с элементами динамики событий, с неопределенной информацией о действиях конкурентов позволяет формировать у обучаемых способности успешно действовать в этих условиях.

Через специфику подходов в различных школах бизнеса просматривается устойчивая тенденция переноса акцента на человека. Объем психологических дисциплин в учебных программах при подготовке менеджеров за рубежом доходит до 50–60%.

¹ См.: Практическая психология для менеджеров. М. : Филинь, 1999. С. 89.

² См.: Семенов Б. Д. Рекламный менеджмент. М., 2001. С. 105.

³ См.: Практическая психология для менеджеров. С. 67.

⁴ См. там же. С. 56.

⁵ См. там же. С. 77.

⁶ См.: Справочник по управлению персоналом №7, 8, 9, 11, 12 – 2002 // Журнал российской HR-практики / ЗАО «МЦФЭР» (Международный центр финансово-экономического развития). 2002. С. 111.

⁷ См.: Практическая психология для менеджеров. С. 88.

⁸ См. там же. С. 205.

⁹ См.: Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №4. С. 55.

¹⁰ См.: Шкатулла В. И. Настольная книга менеджера по кадрам. 2-е изд., доп. М. : Изд-во НОРМА-ИНФРА-М, 2001. С. 304.

¹¹ См.: Журавлев П. В., Кулапов М. Н., Сухарев С. А. Мировой опыт в управлении персоналом : обзор зарубежных источников. М. : Изд-во Рос. эконом. академии ; Екатеринбург : Деловая книга, 1999. С. 107.

¹² См. там же. С. 86.

¹³ См. там же. С. 98.

¹⁴ См. там же. С. 101.

¹⁵ См. там же. С. 77.

¹⁶ См.: Кулинцев А. Экономика и социология труда. 2е изд., переаб. и доп. М. : Изд-во ЗАО «ЦЭМ», 2001. С. 214.

¹⁷ Проблемы теории и практики управления. 2002. №4. С. 18.

¹⁸ См.: Прохоров А. П. Русская модель управления. М. : ЗАО «Эксперт», 2002. С. 12.

¹⁹ См. там же. С. 14.