

*Карпов А. В., докт. психол. наук, профессор, Ярославский государственный университет
им. П. Г. Демидова, г. Ярославль, anvikar56@yandex.ru*

*Клюева Н. В., докт. психол. наук, профессор, Ярославский государственный университет
им. П. Г. Демидова, г. Ярославль, nadejda@uniyar.ac.ru*

Психология предпринимателя и вопросы развития предпринимательского образования в России

Рассматриваются проблемы, которые необходимо решать для формирования системы образования предпринимательского сообщества в России; представлены результаты психологического исследования личностных характеристик успешного российского предпринимателя. Обозначены теоретико-методические основы образования предпринимателей: инновационная методология, процессное консультирование, андрагогика, использование активных методов обучения и информационно-коммуникационных технологий. Сформулированы требования к преподавателю, обучающему предпринимателей. Обобщен и охарактеризован опыт факультета психологии и Центра корпоративного обучения и консультирования ЯрГУ им. П. Г. Демидова в интеграции научно-психологических исследований, методических разработок в сфере образования взрослых, вовлечения студентов в проекты, связанные с подготовкой предпринимателей.

Ключевые слова: психология предпринимателя, инновационная методология, андрагогика, коучинг, тренинг, информационно-коммуникационные технологии.

Предпринимательское сообщество ориентировано на образование, которое позволяет выйти за рамки нормативных представлений о профессиональной деятельности. Можно ли сформировать независимость в принятии решений, способность к конкурентной борьбе, способность к риску, умение увлечь людей; целеустремленность, энергичность и настойчивость, нетипичность действий в организации производственных процессов, способность к конструированию новых структур в пространстве хозяйственных отношений, высокий уровень компетентности в различных отраслях знаний, используя традиционные подходы к образованию? Думаем, что нет. Перед институтами образования стоит архисложная задача проектирования новых подходов к образованию, которое способствует решению задач, не артикулированных в социально-экономическом пространстве, ко-

торые являются уникальными, слабоструктурированными и не имеющими образцов решения.

Несмотря на существование многообразной, развивающейся системы образования взрослых в России, образование предпринимателей на данный момент только начинает оформляться на методологическом, теоретическом и практическом уровнях. Система подготовки предпринимателей не оформлена законодательно, недостаточно сформирована научно-методическая база, не хватает специалистов.

Среди основных проблем образования предпринимателей выделим:

- отсутствие организационной структуры образования предпринимателей. Их подготовка пока носит в большей степени стихийный характер. Существующие формы обучения предпринимателей не объединены единой государственной политикой,

не обеспечены управленческими структурами и научно-методическими принципами обучения;

- отсутствие разработанных целей, принципов и методов, в целом — теоретико-методологических основ образования предпринимателей. Теоретическую концепцию обучения взрослых составляют различные концепции (акмеологическая, андрагогическая, проектная, инновационная и др.). Вместе с тем практика нашей работы с предпринимателями, анализ различных систем обучения свидетельствует о том, что подготовка предпринимателей строится в основном на традиционных академических подходах или проводится тренерами, коучами, не имеющими специальной психологической, педагогической, методической подготовки;

- недостаточность научно-исследовательской работы в сфере образования предпринимателей: мало исследований по психологии обучения, мотивации образования, психолого-педагогическим принципам формирования инновационного поведения, влиянию системы образования на развитие личности предпринимателя и т. д.

Можно зафиксировать противоречия между содержанием и качеством образования в подготовке предпринимателей и требованиями к нему предпринимательского сообщества; недостаточно четко оформленными и сформулированными целями образования предпринимателей; потребностями институтов образования в новых образовательных технологиях и инструментарии, подготовке высококвалифицированных специалистов для обучения предпринимателей.

Предпринимательство — общественно-хозяйственный процесс. Целевыми ориентирами предпринимательской деятельности являются создание нового продукта (услуги) или существенное улучшение имеющихся; внедрение новой технологии или метода, основанных на современных достижениях науки; освоение новых рын-

ков производства; обеспечение монопольного положения организации. Таким образом, предприниматели определяют направления развития экономики, являются ее генераторами.

«Деятельность конституирует» (А. Н. Леонтьев), т. е. выстраивает психическую конституцию человека. Если человек занимается предпринимательством достаточно длительное время, формируются профессиональные умения и навыки, определенное мировоззрение, способы деятельности.

В течение нескольких лет на факультете психологии ЯрГУ им. П. Г. Демидова проводятся исследования по психологии предпринимательства. Одно из них было направлено на выявление психологических детерминант, определяющих успешность предпринимательской деятельности [1]. В исследовании приняли участие успешные предприниматели, работающие в Ярославле. Критерий отбора в группу — представленность в рейтинге «ТОП-50. Самые профессиональные предприниматели г. Ярославля».

В ходе исследования было выявлено, что существуют субъективно-личностные (мотивация к достижениям, способность формулировать и достигать цели, распознавать значимые жизненные смыслы и воплощать их в реальность, способность проектировать будущее и управлять жизненными событиями) и социокультурные (особенности менталитета и актуальной социальной ситуации, тендерные установки, сценарии родительской семьи и особенности семейного воспитания) детерминанты успешности в предпринимательской деятельности. Доказано, что субъективно-личностные детерминанты успешности имеют больший потенциал для осознанного достижения состояния успешности в предпринимательстве.

Прокомментируем некоторые результаты исследования, которые могут быть значимыми для определения образовательных стратегий, содержания и методов обучения российских предпринимателей.

1. Предприниматель умеет жить в условиях неопределенности. Его не раздражает отсутствие регламентов и правил, он сам создает их и делает так, что эти правила признаются другими. Страх неопределенных ситуаций приводит к установлению большого количества ограничений, отказу от принятия нестандартных идей, а в самом крайнем варианте — к стагнации личности. Единственная определенность сегодня — то, что мы живем в условиях неопределенности. Не каждый может принять мысль, что мы живем в непрерывно меняющемся мире, и то, что было полезно и целесообразно вчера, не позволяет эффективно действовать сегодня.

2. Предприниматель убежден, что мир — это субъективная реальность, что интерпретация происходящего — основа для принятия жизненно важных решений. Это принципиально меняет отношение к миру. Мир становится материалом для собственного развития. Любая ситуация — источник движения вперед. Успешный предприниматель в любой проблеме видит возможность: возможность для усиления своего «Я», возможность решить нестандартную задачу, перепрограммировать свое сознание для нахождения оптимального решения. Способность отказаться от привычных образцов профессионального поведения становится ключевой способностью в деловом мире.

3. Предприниматель осознает временные рамки своего существования. Умелое обращение с временем (извлечение опыта из прошлого, осознание возможностей настоящего, создание и управление будущим) задает конструктивный контекст и масштаб для решения актуальных бизнес-задач.

4. Предприниматели не предсказывают свое будущее и то, какой будет его организация через несколько лет. Они создают это будущее. В книге К. Нордстрема и Й. Риддерстрале «Бизнес в стиле фанк» умение ставить цели на пределе возможностей рас-

сматривается как основа предпринимательского успеха [6]. Успешные предприниматели умеют не только ставить цели, но и снабжать людей мечтами.

5. Жизнь успешного предпринимателя осмыслена. Безусловно, они ориентированы на прибыль. В то же время значимыми мотиваторами являются внутренние ценности (свобода, комфорт, развитие, независимость, самоуважение, вклад в социальное окружение). Смысл — та опора, которая позволяет выбрать верное направление. Смысл не может быть обнаружен раз и навсегда. Динамичность, умение пересмотреть свои мотивации, отказаться от несущественного позволяет быть свободным от внешних ограничений. Тем более что в современном мире трудно найти те точки отсчета, которые бы разделялись всеми. Поэтому свобода предполагает жизнь в соответствии со своими предпочтениями. Но свобода не мыслится без ответственности.

У проведенного нами исследования много практических приложений. Современные российские предприниматели ставят перед собой такие вопросы, как: «В чем смысл моей работы?», «Как сохранить себя, свое личное достоинство при столь жестких условиях, которые сложились на российском рынке?», «Можно ли доверять партнерам?», «Как сохранить баланс профессиональной и семейной жизни?». Именно поэтому столь востребована сегодня психология, которая позволяет усилить ресурсность предпринимателя.

Обозначим теоретические и методические основы образования предпринимателей.

Инновационная методология — инструмент исследования и развития систем деятельности, социальных групп как носителей этой деятельности и личности за счет организации опыта саморазвития в ходе творческого решения проблем. Иначе говоря, сущность обучения предпринимателей при реализации инновационной методологии

заклучается в следующем: исследуя — обучаемся, обучаясь — развиваемся [2, 4]. В ходе инновационного обучения происходит формирование эффективного мышления, направленного на решение проблем, возникающих в предпринимательской деятельности; развитие социально-психологической компетентности, обеспечивающей построение управленческих коммуникаций; актуализация личностного потенциала участников обучения. Обучение происходит в условиях группового взаимодействия, что позволяет «здесь и теперь» осваивать техники построения эффективных взаимоотношений. Принципиально важно, чтобы обучающиеся научились видеть единичное и уникальное в себе, своей деятельности. Мир единичного и уникального — мир разнообразия, развития и саморазвития. Важно освоение предпринимателями опыта предпринимательской деятельности в условиях неопределенности. Исходя из такого посыла, в ситуациях встречи с группой предпринимателей, консультант не ищет аналогов, имеющих в прошлом опыте, а способен вынести испытание ситуацией «здесь и теперь».

Использование компетентностного подхода. Реализация данного подхода предполагает нахождение ответов на три вопроса:

— Что понимать под профессиональными компетенциями предпринимателя? Каково их содержание?

— Как оценивать (измерять) компетенции? Каковы инструменты измерений компетенций?

— Как развивать компетенции? Каковы методы обучения и развития?

Традиционно выделяют три вида компетенций: управленческие, профессиональные и корпоративные. Компетенция является системным проявлением знаний, умений, способностей и личностных качеств, в каждой деятельности вес этих компонентов и их сочетания могут существенно различаться. В образовательном процессе наблюдается определенная динамика в формиро-

вании компетенций. Компетенции формируются на основе знаний, умений, способностей, личностных качеств, но сами эти знания и другие во многом не являются компетенциями, они выступают как условия для формирования компетенций. Было бы большой ошибкой, если при реализации компетентностного подхода нельзя противопоставить его знаниям, умениям, способностям, личностным качествам. Структура компетенций включает в себя знания, умения и навыки, профессионально важные качества личности, профессиональный опыт и мотивационные черты личности. Перед современной наукой стоит серьезная задача выявить и описать набор компетенций, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности.

Андрагогика. Обучение взрослых основано на принципах процессного консультирования и предполагает организацию опыта саморазвития (в нашем случае предпринимателя) в ходе творческого решения проблем [5]. Базовыми принципами консультирования являются принцип исследования действием и обучения в деятельности, что предполагает выявление реальных практических проблем деятельности предпринимателя, их исследование, нахождение способов решения. Именно поэтому движение от действия к знаниям, а не информирование по поводу возникающих трудностей представляется более обоснованным в обучении предпринимателей. Принцип уникальности личности и организации: обучающие программы строятся с учетом уникальности личности предпринимателя и организации, которой он руководит, ее истории, ее позиционирования на рынке, особенностей организационной культуры, качества персонала.

Использование активных методов обучения. В обучении предпринимателей основными методами являются тренинг и коучинг [4]. Тренинг — метод активного обучения, направленный на развитие знаний, умений, навыков и социальных установок.

Тренинг достаточно часто используется в том случае, если важно не только передать новую информацию, но и сформировать навыки и потренироваться в использовании новых знаний на практике. Коучинг — метод консалтинга и тренинга, в процессе которого коуч способствует тому, что обучающийся достигает своих профессиональных и жизненных целей.

Использование информационно-коммуникационных технологий. Для подготовки предпринимателей совместно с ярославской компанией «Лабмедиа»¹ нами разработаны электронные курсы, направленные на развитие мягких навыков (*soft skills*), необходимых каждому предпринимателю: стресс-менеджмент, личная эффективность, управление конфликтами, навыки ведения переговоров, наставничество, управление командой, управление изменениями, управление мотивацией сотрудников, тайм-менеджмент, эмоциональный интеллект. Совокупные знания, необходимые для предпринимательской деятельности, были переведены в электронный ресурс. Каждый курс включает в себя образовательную программу; учебные материалы; презентации, сопровождающие лекции; тематический глоссарий; тесты для самопроверки; итоговое задание для самостоятельной работы; мультимедийное представление курса.

Требования к преподавателю. Особое внимание при обучении предпринимателей уделяется тому, какую позицию должен занимать преподаватель в обучении предпринимателей. Нами выделены следующие позиции: консультант, эксперт в сфере управленческих коммуникаций, посредник в отношениях между участниками обучения, образец эффективного межличностного поведения, организатор коммуникаций, модератор и эмоциональный стимулятор. Необходимо учитывать, что многие предпри-

ниматели достаточно хорошо подготовлены к управленческой деятельности, и задача преподавателя — создать благоприятные условия для взаимообогащения участников, ориентироваться на синергетические эффекты обучения.

На базе ЯрГУ им. П. Г. Демидова в течение 11 лет работает Центр корпоративного обучения и консультирования, одним из направлений работы которого является управленческая и психологическая подготовка предпринимателей. Интеграция современных достижений научно-психологических и педагогических исследований психологов Ярославля, разработка современных образовательных технологий [3, 5, 7], подготовка на базе Центра специалистов в сфере образования предпринимателей, вовлечение студентов (бакалавров и магистрантов, специализирующихся в организационной психологии, психологическом и бизнес-консультировании) в проекты Центра позволяет решать задачи подготовки предпринимателей к успешному поведению на рынке и усиливать психологические ресурсы, необходимые для развития себя в этом сложном виде деятельности.

Список литературы

1. Головчанова Н. С. Социально-психологические характеристики региональной элиты. Автореферат на соискание степени канд. психол. наук. Ярославль, ЯрГУ им. П. Г. Демидова, 2010.
2. Дудченко В. С. Саморазвитие. М.: Квантро-Принт, 2007. 400 с.
3. Карпов А. В. Психология менеджмента. М.: Гардарики, 2007. 570 с.
4. Ключева Н. В. Программы социально-психологического тренинга (руководство для ведущего). Ярославль: Содействие, 2008. 68 с.
5. Ключева Н. В. Организационное консультирование. Ярославль, ЯрГУ им. П. Г. Демидова, 2008. 136 с.
6. Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. М.: Изд-во Манн, Иванов, Фарбер, 2008. 362 с.
7. Технологии управления развитием персонала // Под ред. А. В. Карпова, Н. В. Ключевой. М.: Проспект, 2016. 403 с.

References

1. Golovchanova N. S. *Sotsialno-psikhologicheskoye kharakteristiki regionalnoy elity* [Socio-psychological characteris-

¹ Официальный сайт компании «Лабмедиа». — <http://labmedia.su>

- tics of the regional elite]. Abstract on the degree of Cand. Yaroslavl, Yaroslavl State University. P. G. Demidov, 2010, 24 p.
2. Dudchenko V. S. *Samorazvitiye*. [Self-development]. Moscow, Quantant-Print, 2007, 400 p.
 3. Karpov A. V. *Psikhologiya menedzhmenta*. [Psychology of management]. Moscow: Gardariki, 2007, 570 p.
 4. Klyuyeva N. V. *Programmy sotsialno-psikhologicheskogo treninga (rukovodstvo dlya vedushchego)*. [Programs of socio-psychological training (guide for the facilitator)]. Yaroslavl: Assistance, 2008, 68 p.
 5. Klyuyeva N. V. *Organizatsionnoye konsultirovaniye*. [Organizational consulting]. Yaroslavl, Yaroslavl State Demidov University, 2008, 136 p.
 6. Nordstrem K., Ridderstrale Y. *Biznes v stile funk. Kapital plyashet pod dudku talanta*. [Business in the style of funk. Capital dances to the tune of talent]. Moscow: Mann Publishing House, Ivanov, Farber, 2008, 362 p.
 7. *Tekhnologii upravleniya razvitiyem personala* // Pod red. A. V. Karpova, N. V. Klyuyevoy [Technologies of personnel development management // Ed. Karpov AV, Klyuyeva NV]. Moscow: Prospekt, 2016, 403 p.

A. Karpov, Yaroslavl State Demidov University, Yaroslavl, Russia, anvikar56@yandex.ru

N. Klyuyeva, Yaroslavl State Demidov University, Yaroslavl, Russia, nadejda@uniyar.ac.ru

Psychology of the entrepreneur and development questions of entrepreneurship education in Russia

The article outlines the problems that need to be addressed for the formation of the education system of the entrepreneur community in Russia; the results of a psychological study of the personal characteristics of a successful Russian entrepreneur are presented. The theoretical and methodological foundations of hip education of entrepreneurs are presented: innovative methodology, process consulting, andragogics, the using of active methods of education and e-learning. Requirements are formulated for the them who are training entrepreneurs. The experience of the Faculty of Psychology and the Center for Corporate Education and Consulting Centre at Yaroslavl State Demidov University in the integration of scientific — psychological researches, methodological developments in adult education, the involvement of students in projects related to the training of entrepreneurs are described.

Keywords: psychology of entrepreneur, innovative methodology, andragogica, coaching, training, e-learning

About authors:

A. Karpov, Head of Organizational Psychology Department, Doctor of Psychology, Professor, Yaroslavl State Demidov University;

N. Klyuyeva, Head of Consuling Psychology Department, Doctor of Psychology, Professor, Director of Corporate Education and Consulting Centre at Yaroslavl State Demidov University

For citation:

Karpov A., Klyuyeva N. Psychology of the entrepreneur and development questions of entrepreneurship education in Russia. *Journal of Modern Competition*, 2016, vol. 12, no. 1 (67), pp. 51–56 (in Russian).