



ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛИЧНОСТИ

Эргашева Дилорам Данияровна

*доцент Ташкентского государственного экономического
университета*

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению проблем формирования предпринимательских компетенций, обусловленных требованиями современного этапа развития экономики и общества. В частности, рассматриваются именно психологические особенности формирования и развития предпринимательского потенциала личности. В статье определены основные психологические аспекты, позволяющие систематизировать характеристики, которые определяют формирование и развитие предпринимательского потенциала выявлена особая роль оригинального творческого мышления, социального и эмоционального интеллекта, психологической устойчивости в формировании предпринимательских компетенций.

Ключевые слова: бизнес-компетенции, психические процессы, мотивация, предпринимательский потенциал, принятие решений, психологическая готовность, психология предпринимательства, самореализация, социальный интеллект, эмоциональный интеллект.

Abstract: The article is dedicated to addressing the issues of forming entrepreneurial competencies, driven by the requirements of the current stage of economic and societal development. In particular, it examines the psychological aspects of forming and developing the entrepreneurial potential of an individual. The article defines the main psychological aspects that help systematize the characteristics that determine the formation and development of entrepreneurial potential, highlighting the special role of original creative thinking, social and emotional intelligence, and psychological resilience in forming entrepreneurial competencies.

Keywords: business competencies, mental processes, motivation, entrepreneurial potential, decision-making, psychological readiness, entrepreneurship psychology, self-realization, social intelligence, emotional intelligence.

Annotatsiya: Ushbu maqola hozirgi davr iqtisodiy va ijtimoiy rivojlanish bosqichining talablariga asoslangan ravishda tadbirkorlik kompetensiyalarini shakllantirish muammolariga bag‘ishlangan. Xususan, maqolada shaxsning tadbirkorlik salohiyatini shakllantirish va rivojlantirishning psixologik xususiyatlari ko‘rib chiqilgan. Maqolada tadbirkorlik salohiyatini shakllantirish va rivojlantirishni belgilovchi xususiyatlarni tizimlashtirishga yordam beradigan

asosiy psixologik jihatlar aniqlanadi, original ijodiy fikrlash, ijtimoiy va emosional intellekt, psixologik chidamlilikning tadbirkorlik kompetensiyalarini shakllantirishdagi o‘ziga xos roli ta’kidlanadi.

Kalit so‘zlar: biznes kompetensiyalari, psixik jarayonlar, motivatsiya, tadbirkorlik salohiyati, qaror qabul qilish, psixologik tayyorgarlik, tadbirkorlik psixologiyasi, o‘zini amalga oshirish, ijtimoiy intellekt, emosional intellekt.

Введение. Понимание психологических закономерностей – это в прямом смысле один из ключевых факторов успеха при создании и развитии бизнеса. А более глубокое осознание этого факта приводит к развитию и дает толчок для предпринимательского роста. Люди, занимающиеся бизнесом должны иметь не только финансовый интеллект, но и должны быть способны анализировать своё поведение, иметь социальный и эмоциональный интеллект, иметь правильную мотивацию и эффективные коммуникативные навыки.

Как известно, целью любого бизнес-старта или инициативы является не только финансовый успех, но и личная самореализация в предпринимательстве, испытываемое чувство удовлетворённости от достигнутых результатов работы всей команды. А понимание механизмов функционирования психологических механизмов, действующих в основе предпринимательской деятельности, дает возможность для новых начинаний, инициатив, инновационных бизнес-стратегий.

Исследования, проведенные за последние годы в экономической психологии, в психологии предпринимательства помогают выявить природу личностных качеств, механизм их формирования и развития. Определено, что существует значительный разрыв между потенциальными возможностями к ведению бизнеса и их реализацией на практике. Это обусловлено недостаточным пониманием психологических механизмов, формирующих соответствующее мышление и поведение в деловой среде, а это в свою очередь препятствует разработке результативных методов развития и самосовершенствования в данной области.

То есть речь идет о том, что в большинстве исследований анализ предпринимательского поведения в основном акцентируется на идее о том, что успех, который достигается предпринимателем, который наперекор всем сложным обстоятельствам преодолевает различные препятствия, получает в конечном итоге вознаграждение материального, морального и социального характера.

Например, очень часто в изданиях, освещающих предпринимательство, как правило, приводятся в пример биографии успешных в различных отраслях бизнесменов, и не становится предметом внимания та ситуация, когда гораздо большее число предпринимателей, включаясь в процесс получения дохода, не достигают запланированного результата и оказываются банкротами.

Анализ литературы. В качестве теоретико- методологической базы исследования послужили труды как классиков, так и современников научной мысли. О предпринимательстве упоминалось уже в XIV веке: известный арабский учёный Ибн Халдун [1] писал, что при снижении предпринимательской активности налоговые поступления в казну снижаются, люди покидают регион в поисках возможностей для существования, и такое государство приходит в упадок. Первым же условием для бизнеса он считал неприкосновенность частной собственности [1 с.366], а главным навыком успешных торговцев – является способность выбирать для продажи те товары, что будут пользоваться наибольшим спросом: таковыми считал товары средней категории, поскольку Ибн Халдун полагал, что среднее качество чего-бы то ни было подходит большинству людей. Также средневековый мыслитель писал, что наиболее богатыми купцами являются те, что продают редкие товары [1, с.464].

Одним из первых экономистов, основательно сформировавшим теорию предпринимательства, считается Ричард Кантильон: в 1755 г. в труде “*Essai sur la nature du commerce en général*” [2] он связывал предпринимательство, в первую очередь, с неопределённостью и риском. Широкое развитие в зарубежной психологии получили такие области исследования как построение портрета типичного предпринимателя, выявление условий осуществления предпринимательской карьеры, разработка методов оценки предпринимателя исследуются такие его психологические характеристики, как мотивация достижения (D.C. McClelland (1961—1965), опора на собственные силы (внутренний локус-контроль) (J. Rotter, 1966), отношение к риску (R.H. Brochaus, P.S. Horwitz, 1986) предпринимателей.

Известный экономист начала XIX века Жан Батист Сэй в своих трудах (1803, 1840 годы) глубоко исследовал темы предпринимательства и менеджмента; в отличие от его предшественников, он сделал важное замечание— управление является производительным трудом, как, например, управление капитана кораблём, а право собственности является мощнейшим стимулом к умножению богатства. [3]

К списку необходимых предпринимателю качеств Сэй причислял управленческие навыки, отсутствие опрометчивости; устойчивость к невзгодам; настойчивость и внимательность к нуждам дела; образование. Но главная предпринимательская способность – находчивый ум, способный привести дела в порядок в любой отрасли, даже после неудачи или несчастья. Сэй указывает, что вышеописанные таланты и навыки составляют тот капитал, который невозможно потерять, прибыль с которого мы получаем, когда занимаемся производством, применяя его.

Несмотря на продуктивность зарубежного опыта исследования психологии предпринимательства, прямой перенос полученных данных не представляется возможным, так как предприниматели в странах СНГ формируются и развиваются в условиях другой экономики, иной социальной среды, в других реалиях. иного пути

становления предпринимательской карьеры, и возможно, иных навыков и способностей (И.Э. Мусаэлян, Ю.О. Сильницкий, 1995 [4].

С началом экономических реформ предпринимательство также стало предметом исследований и в Республике Узбекистан. Так, Сирожиддинова Н. (2022). исследовала роль предпринимательства в обеспечении интересов человека и сокращении бедности [5]. Курбанов С.П. освещает актуальную тему повышения уровня занятости в Узбекистане через развитие различных форм современного предпринимательства, в его исследовании анализируются текущие тенденции в предпринимательской сфере Узбекистана и их влияние на рынок труда. Автор внес новый вклад в научное понимание того, как инновационные бизнес-модели и предпринимательские стратегии могут способствовать созданию рабочих мест и улучшению экономического климата в стране. [6]

Однако ситуация с разрешением психологических проблем предпринимательства в стране изучена недостаточно, что и определяет необходимость дальнейших исследований в этой области.

В связи с этим возникает необходимость дальнейшего изучения социально-психологических факторов экономического поведения предпринимателя, его формирование и развитие. Представляется актуальным изучение социально-психологических факторов предпринимательского поведения в современных постоянно изменяющихся социально-экономических условиях, с учетом менталитета, в рамках системного подхода, как это продемонстрировали российские ученые (Б.Г. Ананьев, А.А. Крылов, Б.Ф. Ломов, В.Д. Шадриков и др.).

Развитие предпринимательской деятельности и предпринимательских способностей как основы для устойчивого развития национальной экономики, формирование новых исследовано учеными Карповым Г.А., Лавровым Т.А., Уваровым С.А. и др.

В работах российских ученых, таких как А.И., Василенко Н.В., М.С., Максимова Т.Г., Харламова А.В., Юренский, Д.А. и др. проанализированы и оценены особенности и специфика развития предпринимательских способностей в условиях малого и среднего бизнеса.

Методология исследования. В качестве научного инструментария для проведения данного исследования были выбраны такие общенаучные и специальные методы, как метод системного анализа, метод ретроспективного анализа, методы аналитического обследования. Материалами исследования выступают значимые научные труды наиболее заметных авторов экономической мысли, внёсших свой вклад в теорию предпринимательства. В работе применялись следующие методы исследования: анализ, синтез, а также моделирование. Осуществлялся анализ теоретических положений, посвященных непосредственно предпринимательству, другим аспектам предпринимательской деятельности, формированию и развитию личности на основе

компонентов предпринимательства. Проведен анализ, **формирующих принципов**, указаны направления для анализа формирования и развития предпринимательских способностей.

Анализ и результаты. На современном этапе при формировании и использовании компетенций обычно сталкиваются со следующим рядом проблем- в предпринимательской деятельности могут быть использованы не все знания, навыки и умения; знания актуальны для текущего уровня развития экономической системы, их необходимо постоянно обновлять и преумножать для обеспечения необходимого уровня развития; качество знаний бывает разным, необходимо, чтобы знание было не только актуальным, но и действительным.

Большую роль в формировании предпринимательских компетенций играют высшие учебные заведения, введение в учебные программы соответствующие курсы, приглашение в вуз лекторов-практиков.

Для выработки научной основы формирования предпринимательских компетенций, ориентированных на потребности современных требований экономики, необходимо выделить роль университетов в этом процессе, а также обозначить те мероприятия, реализация которых приведет к более эффективному использованию когнитивных ресурсов.

Предпринимательство, как известно, специфический вид деятельности, чтобы ею овладеть в полной мере и добиться успеха или результата, необходимо, чтобы у субъектов был особый образ мышления, креативный стиль и тип хозяйственного поведения.

Как известно, важнейшей задачей предпринимательской деятельности является обеспечение эффективного функционирования организации. Если студент, например, в период обучения в вузе задумался и решил организовать собственный бизнес, ему следует проявлять особый оригинальный подход и инициативу, стремиться к новаторству, поиску нетривиальных решений, быть готовым к риску. Под этим подразумевается ориентация на создание инновационной среды, умение привлекать ресурсы.

Анализ личностных свойств и направленности (имеются в виду потребности, интересы, которые определяют устойчивую стратегическую активность) личности, составляющих деловую активность предпринимателей, позволяет в первую очередь составить психологический портрет успешного предпринимателя, а затем уже условия для его формирования и развития.

Первым важнейшим личностным свойством или чертой характера предпринимателя считается инициативность, вера и опора на свои внутренние силы, самостоятельность, самодисциплина. Внутренние силы включают в себя интеллект - финансовый, эмоциональный, социальный, результативность, и, конечно же, высокий креативный потенциал. Для формирования профессиональных компетенций, в том числе

и предпринимательских, человеку необходима широкая совокупность знаний не только научных, но и общественно обусловленных (т.е. житейских в то числе).

Так, по Г. Гарднеру, интеллект представляет собой не единичную, а множественную величину[7]. По его мнению, индивид обладает несколькими ключевыми компетенциями – интеллектами, которые есть в разных пропорциях у разных людей: абстрактным интеллектом (имеются в виду символическое мышление, способность к арифметическим действиям и формальной логики), социальный интеллект (адекватное выстраивание социальных контекстов, то есть развитые коммуникативные навыки), практический интеллект (здравый смысл) Р.Стейнберг [8], эмоциональным интеллектом (самосознание и самоуправление. Д. Гоулмен [9].

При формировании предпринимательских компетенций необходимо также обладать умением переходить от конвергентного мышления (поиск одного правильного варианта ответа) к дивергентному (связано с креативным мышлением и богатым воображением).

Второй важной характеристикой предпринимателя является способность к риску. Третье ключевое свойство – умение принимать нестандартные оригинальные решения, вести бизнес, иметь особый подход к постановке управленческих задач и целей своего предприятия. Отличительное свойство данной черты – умение определить приоритеты, выбрать и реализовать адекватную модель поведения для достижения цели, найти нужную информацию. При этом отличительными характеристиками структуры личности предпринимателя выступают склонность к быстрому анализу информации, выявление возможностей в процессе принятия решения, формирование механизма предотвращения ошибок.

В существующей практике для отбора лиц, способных к предпринимательской деятельности, разработаны методики, использующиеся для получения ориентировочных представлений о предпринимательских способностях. В качестве предварительных направлений для анализа **формирования** и развития предпринимательских способностей, в частности, рассматриваются такие критерии, как:

1) личностные качества предпринимателя - формируются в первую очередь в семье в детские и юношеские годы, как известно, в большинстве случаев предприниматели – это выходцы из семей, где поощряется самостоятельность, трудолюбие, ответственное отношение к делу и уделяется особое внимание воспитанию;

2) образование. Связь успешности в предпринимательской деятельности и специального образования не всегда существует. Тем не менее, те, кто уже состоялся как успешный предприниматель, все-таки считают необходимым приобретение знаний специальных экономических дисциплин (бухучет, экономический анализ) и приобретение навыков управления, бизнес-коммуникаций,

3) время начала карьеры - первый бизнес, как правило, успешные предприниматели начинали в возрасте от 22–40 лет. Исследования подтверждают, что чаще всего в этот период наблюдается пик личностных качеств, необходимых для предпринимателя.

4) окружающая среда (природно-климатическая, экономико-географическая, формальная и неформальная). При формировании личностных и интеллектуальных способностей предпринимателя отводится культурному пространству – например, менталитет, общественное мнение, формируемое СМИ и т.д.

На наш взгляд, для формирования предпринимательского поведения прежде всего необходимы следующие характеристики:

- целеустремленность,
- амбиции и честолюбие.
- мотив достижения успеха,
- социоцентрический мотив власти,
- развитые коммуникативные навыки,
- инициативность,
- умение брать на себя ответственность,
- иметь внутреннюю мотивацию,
- дивергентное мышление, которая позволит предпринимателю выделяться среди остальных, генерировать новые идеи и таким образом завоевывать рынки сбыта,
- лидерские качества,
- самодисциплина – это то самое качество, которое тесно связано с интернальным локусом контроля, внутренней мотивацией, потому что она и есть тем внутренним стимулом к действию.

Если же из этого перечня характеристик кто-либо, пожелавший заниматься предпринимательской деятельностью не обнаружил у себя, исследователи предлагают заняться развитием этих самых способностей. То есть предпринимательские качества состоят из деловых навыков, которые доступны для развития.

Существует много механизмов и путей развития предпринимательских способностей, но не все предприниматели осознают важность предпринимательских способностей, и их влияние на результаты и успехи деятельности

Одним из наиболее актуальных мероприятий является обучение предпринимателя навыкам ведения бизнеса в бизнес-инкубаторах, прохождение индивидуальных или групповых занятий у коучей. Способствуют этому также различного рода семинары, они позволяют выработать у слушателей, способных к бизнесу, необходимые умения и дать нужные знания.

Программы, направленные на раскрытие предпринимательских способностей ориентированы на познание следующих вопросов:

- следовать определенным научно обоснованным и практически проверенным этапам открытия бизнеса;

- разрабатывать самостоятельно бизнес-план;
- ориентироваться на рынке производства;
- оперировать различными специфическими экономическими терминами;
- разбираться в банкинге,
- находить альтернативные источники получения прибыли;
- презентовать свои бизнес-проекты;
- пользоваться всеми видами информации для развития своего бизнеса.

Изучив предложение подобного рода семинаров на рынке, было установлено, что они весьма распространены. В интернете можно встретить массу предложений, однако востребованность со стороны предпринимателей находится на низком уровне, особенно это касается, предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в небольших городах нашей страны.

Чтобы повысить спрос со стороны предпринимателей на подобного рода семинары необходимо провести пропаганду, о значимости развития предпринимательских способностей. Для этого необходимо публиковать статьи в различных бизнес - журналах, на профессиональных сайтах, связанных с освещением предпринимательства. Цена подобного рода семинаров не высокая, поэтому активная реклама будет способствовать росту спроса на курсы по развитию предпринимательских способностей со стороны предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в различных сферах деятельности.

Помимо этого можно предложить наиболее активное использование тренингов. На данный момент накоплен относительно небольшой опыт проведения тренингов. Тренинги помогут не только выявить врожденные, но и приобретенные способности, а также развить новые ранее не присущие бизнесмену предпринимательские способности.

Данные меры способны выработать у предпринимателей, как начинающих, так и у тех, которые в бизнесе работают уже не один год, врожденные задатки, а также привить новые качества, необходимые для успешного ведения бизнеса.

Выводы и рекомендации. Таким образом, исследовав тематику формирования и развития предпринимательского потенциала, мы пришли к следующим выводам.

В современных условиях предпринимательские способности приобрели особую значимость. Формирование и развитие предпринимательских способностей осуществляется при наличии определенных условий. Уникальность предпринимательских способностей состоит в том, что они помогают предпринимателю максимально эффективно использовать свои природные способности для успешной самореализации в бизнесе. А если таковых недостаточно развивать их с помощью различных тренингов, прибегать к помощи специалистов, выстроить правильную профессиональную среду, которая имеет обучающее практико-ориентированное свойство.

Поскольку не существует общего и единого понятия, что же такое на самом деле предпринимательские способности, многие задачи, и в том числе упомянутые практически ориентированные несколько затруднены, а это вызывает наличие дискуссионных вопросов. Обладая определенным перечнем способностей, предприниматель может решить массу важных вопросов, касающихся многих сфер деятельности предприятия.

Предпринимательские способности выражаются в наличие тех или иных деловых и личностных качеств. На современном этапе развития предприниматель должен обладать целой совокупностью качеств, в частности: решительностью, инициативностью, настойчивость, целеустремленностью и др. Кроме того, предприниматель должен иметь практический, финансовый, социальный интеллект, то есть способность к арифметическим действиям, умение адаптироваться, развитые коммуникативные навыки, а также хорошую память, неординарное мышление, быть лидером, уметь действовать в стрессовых ситуациях, уметь находить способы сплочения коллектива, то есть речь идет о лидерских способностях, а не только о желании получить прибыль.

Таким образом, чем выше уровень предпринимательских способностей, тем больше шансов на успех в бизнесе. Каждый из факторов производства, в том числе и предпринимательские способности, способен принести своему владельцу доход. Доходом предпринимательской способности является экономическая прибыль.

Некоторые предприниматели с уже сформированными и развитыми предпринимательскими способностями вполне могут наладить свой бизнес оптимальным образом и получить от осуществляемой деятельности прибыль. Другие же, напротив, не в состоянии здраво оценить ситуацию, что в дальнейшем приводит к значительным убыткам в их бизнесе.

Также на основе анализа было выявлено, что развитию предпринимательских способностей, препятствует ряд проблем, среди которых:

- несовершенство системы обучения;
- отсутствие в программах обучения психологического тестирования на предмет способностей, которые пригодятся при осуществлении предпринимательской деятельности;
- слабая мотивированность предпринимателя на развитие своих способностей;
- социально - психологические проблемы.

В качестве путей развития целесообразно рекомендовать формирование спроса со стороны бизнесменов и наемных руководителей на обучающие семинары и тренинги, развитие предпринимательских способностей.

Данные меры способны выработать у предпринимателей, как начинающих, так и у тех, которые в бизнесе работают уже не один год, врожденные задатки, а также привить новые качества, необходимые для успешного ведения бизнеса.

Список литературы

1. Khaldûn, I. (2005) *The Muqaddimah* / Translated by Franz Rosenthal. Princeton: Princeton University Press. 681 p. 14. Cantillon, R. (2011) *Essai sur la nature du commerce en general*. Français modernise par Stephane Couvreur. Paris: Institut Coppet. 94 p.
2. Cantillon, R. *Essai sur la nature du commerce en general*. Français modernisé par Stéphane Couvreur. Paris : Institut Coppet. 2011. 94 p.
3. Say, J.B. (2011) *Traite d'économie politique*. Simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses. Paris: Institut Coppet. 393 p.
4. Мусаэлян, И.Э. Психология предпринимательства -- новая область отечественной психологической науки [Текст] / И.Э. Мусаэлян, Ю.О. Сильницкий // Вестник МГУ. - 1995. - №1. - С.3.
5. Сирожиддинова, Н. (2022). Роль предпринимательства в обеспечении интересов человека и сокращении бедности. Научные исследования и инновации в индустрии 4.0., 1(1), 197–201. <https://doi.org/10.47689/4.v1i1.3548>.
6. Курбанов С. П. Повышение уровня занятости населения в Узбекистане на основе развития видов современного предпринимательства / С. П. Курбанов // Экономика труда. – 2024. – Т. 11, № 3. – С. 305-316. – DOI 10.18334/et.11.3.120614.
7. Гарднер, Х. Структура разума: Теория множественного интеллекта. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2007.
8. Стейнберг Р. Практический интеллект. В оригинале *Successful Intelligence: How Practical and Creative Intelligence Determine Success in Life*. СПб.: Питер, 2002. - 272 с.
9. Гоулман, Д. Эмоциональный интеллект / Даниэл Гоулман; пер. с англ. А.П. Исаевой. - М.: АСТ: АСТ Москва: Хранитель, 2012. - 478 с.
10. Хизрич Р., Питерс М. Психологический портрет предпринимателя // Бизнес для всех / Р. Хизрич, М. Питерс. - 1994. - №37-38. - С.14.