

ГОТОВНОСТЬ К ПЕРЕМЕНАМ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Руденко В.Н.

В статье представлены результаты эмпирического исследования, предметом которого выступила готовность предпринимателей к переменам. Выявлены специфические различия в индивидуальных особенностях личности бизнесменов, бизнес которых находится на начальной стадии – «организация и запуск» и более зрелой стадии – «развитие и стабилизация».

Ключевые слова: предприниматель, готовность к переменам, бизнес стадии.

Готовность к переменам или «инновативная диспозиция личности» – это предрасположенность личности к изменениям и нововведениям. Так, в исследованиях О.С. Советовой было показано, что инновативная диспозиция (как обобщенная, так и конкретная) может быть связана с личностными свойствами. Это предположение и выступило в качестве теоретической предпосылки нашего исследования.

Для изучения готовности к переменам у предпринимателей на различных стадиях развития бизнеса были использованы следующие психологические методики: личностный опросник на готовность к переменам (Personal change-readiness survey, PCRS), методика Майерс-Бриггс в адаптации Абельской Е.Ф. (MBTI), опросник Зимбардо по временной перспективе в адаптации Сырцовой А. (Zimbardo Time Perspective Inventory, ZTPI); а так же ряд других анкет, направленных на изучение различных сторон ведения бизнеса. Всего опрошено от 60 до 105 предпринимателей (малый бизнес) – количество респондентов варьировалось в зависимости от количества заполненных методик и анкет (полный комплект состоял из шести).

Рассмотрим полученные исследовательские данные сквозь показатели индивидуальных черт, выявленных посредством опросника PCRS. Методика «Личностная готовность к переменам» – «Personal change-readiness survey» разработана канадскими учеными Ролником, Хезером, Голдом и Халом. Перевод и первичная апробация данной методики были проведены Н. Бажановой и Г.Л. Бардиер. Выбор наиболее удачных формулировок перевода утверждений был осуществлен с привлечением двуязычных экспертов, в том числе и специалистов в области

психологии. Черты, измеряемые в этом опроснике, особенно важны при рассмотрении стрессовых ситуаций, возникающих в связи с переменами в различном контексте [1, с. 172].

Изучение корреляционных взаимосвязей семи шкал методики PCRS со шкалами других методик, было дополнено исследованием внутренней валидности и факторной взаимосвязи шкал. Совокупность приемов позволила выделить в опроснике группы факторов, близких по характеру свойств. Таким образом, помимо показателей по конкретным шкалам и «общей готовности к переменам» (сумма баллов по всем шкалам), были выделены конструкты «страстно-находчивый тип готовности к переменам» (СНГ) и «толерантно-адаптивный тип готовности к переменам» (ТАГ), что созвучно представлениям М. Киртон, делившей людей в зависимости от стилей когнитивных процессов и мышления на адаптивных и новаторов.

Факторный анализ шкал методики показал, что в первый конструкт входят шкалы «страстность», «находчивость», «уверенность», «оптимизм»; во второй: «толерантность к двусмысленности», «адаптивность» и «смелость, предприимчивость». Ядром различий выделяемых конструктов явилась статистически значимая отрицательная взаимосвязь между шкалами «страстность» и «адаптивность» ($N=68$, $r=-0,00405$) и отрицательное напряжение на полюсах «страстность-находчивость» и «адаптивность-толерантность к двусмысленности». Шкалы «оптимизм» и «смелость, предприимчивость» добавлены в конструкты по степени наибольшей корреляционной близости, хотя и имеют положительные взаимосвязи со шкалами входящими в оба типа конструктов.

Верность принципа выделения конструкторов внутри одной методики подтверждается их разнонаправленными связями со шкалами других опросников, и в первую очередь это проявилось в выраженности ориентации на будущее (шкала методики ZTPI).

Зимбардо с коллегами основываясь на концепции жизненного пространства К. Левина выделили пять временных шкал, пять временных ориентаций личности которые могут доминировать в мыслях человека. Так, Левин рассматривал временную перспективу как видение индивидом своего будущего или прошлого в своем настоящем и предполагал, что когнитивная деятельность и эмоции о прошлом или будущем могут влиять на действия, эмоции и когнитивную деятельность в настоящем и на стремления в будущем [3, с. 292].

В методике представлены два аспекта ориентации на прошлое – негативное и позитивное прошлое, два аспекта ориентации на настоящее – гедонистическое и фаталистическое настоящее, а так же ориентацию на будущее. Последняя, характеризует наличие у респондентов целей и планов на будущее, а так же поведение направленное на выполнение этих планов и реализацию поставленных целей.

И как уже было указано выше «страстно-находчивый тип готовности к переменам» и «толерантно-адаптивный тип готовности к переменам» обнаружили интересную взаимосвязь с ориентацией на будущее. Первый тип показал положительную взаимосвязь ($N=62$, $p=0,00024$), второй тип – отрицательную ($p=-0,00396$). Таким образом, в качестве промежуточного вывода можно отметить, что готовность к изменениям – это не только готовность реагировать на изменения, но и готовность реагировать определенным образом, где степень ориентации на будущее выступает определенного рода знаменателем. Сразу предполагаем, что бизнесмены первого типа – планируют изменения и создают события, а вторые используют более гибкую стратегию за счет снижения проактивности.

Из общих свойств готовности к изменениям в их взаимосвязи с временными перспективами, можно отметить, что оба типа (СНГ и ТАГ) отрицательно связаны с ориентацией на негативное прошлое ($p=-0,00291$ и $p=-0,01088$ соответственно) и ориентацией на фаталистическое настоящее ($p=-0,00002$ и $p=-0,02882$ соответственно). Иными словами, готовность к изменениям не терпит пессимизма и предопределенности.

Специфика 2-х типов готовности к изменениям также раскрывается благодаря данным полученным по методике Майерс-Бриггс. Напомним, что последняя позволяет определить принадлежность респондента к тому или иному полюсу четырех дихотомических шкал личностных предпочтений: экстра-

версии (E) – интроверсии (I), сенсорики (S) – интуиции (N), мышления (T) – чувства (F), организованности (J) – гибкости (P), и к одному из 16 личностных типов, образованных ими.

Так было выявлено, что «страстно-находчивый тип готовности к переменам» положительно связан с экстраверсией ($N=60$, $p=0,00108$), «толерантно-адаптивный тип готовности к переменам» с интуицией ($p=0,00028$), а «общая готовность к переменам» – как с экстраверсией ($p=0,00025$), так и с интуицией ($p=0,00024$). Т.е. наиболее сильную совокупную готовность к изменениям, реализующую себя по обоим указанным типам готовности, показали следующие типы: «новатор» (ENTP), «инициатор» (ENTF), «предприниматель» (ENTJ) и «наставник» (ENFJ).

Таким образом, «суммируя» полученные данные, кратко охарактеризуем типы готовности к переменам: «страстно-находчивый тип» экстравертен и характеризуется нацеленностью на будущее, «толерантно-адаптивный тип» интуитивен и не опирается на будущее. По нашему мнению, данные типы обогащают и дополняют друг друга, если первый – активный, расширяющий пространство субъекта, то второй – стабилизирующий, поддерживающий целостность и идентичность субъекта. Преобладание одного типа над другим будет определять стиль реагирования на изменения, а так же, как мы предполагаем – преобладание стиля может сигнализировать о характере текущей деятельности. Разные бизнес ситуации, уровни развития бизнеса требуют от личности предпринимателя различных способностей и действий. Так было проведено дополнительное изучение корреляционных взаимосвязей шкал психологических методик со стадиями развития предпринимательских проектов.

В дополнительной анкете, предпринимателям было предложено определить стадию развития своих проектов. Мы использовали стадийность предложенную экономистами Лазаревым В.Н. и Ведерниковым А.Ю и описанную в монографии «Методологические проблемы управления информационным взаимодействием (на примере региональной системы малого предпринимательства)» [2]. Стадии характеризуются следующими показателями информационного обмена (специфика информационного обмена выбрана в качестве ключевого индикатора развития и деления бизнеса на стадии развития).

1. Организация и запуск. Характеризуется необходимостью разработки стратегической модели ведения бизнеса, определения общих условий ведения деятельности и изучением параметров конъюнктуры рынка.
2. Разработка и становление. Характеризуется необходимостью разработки ресурсной модели,

получению технико-экономической информации, поиском технологий, определении цены ресурсов и кредитов.

3. Развитие и стабилизация. Характеризуется необходимостью укрепления позиций на рынке, определением оперативной коммерческой информации, работа с потребностями потребителей, формирование структуры предложения и товарных запасов.
4. Стагнация и затухание. Предполагает завершение цикла. Специфика информационного обмена соответствует первой стадии.
5. Дополнительным корреляционным сравнением (вопросы о сложности работы с информацией) было установлено:
 - стадия «организация и запуск» характеризуется сложностью применения знаний ($N=84$, $r=0,04571$);
 - зрелая стадия «развитие и стабилизация» бизнеса не вызывает сложности применения знаний ($r=-0,00784$), в частности в связи с укреплением позиций на рынке ($r=-0,00104$) и работой с оперативной коммерческой информацией ($r=-0,01687$). Данной стадия ставит перед предпринимателями затруднения в оценке, анализе и защите информации ($r=0,00803$). Это касается как укрепления позиции на рынке ($r=0,02007$), так и работы с оперативной коммерческой информацией ($r=0,00105$), выявлением потребностей потребителей, разработке структуры предложения и формирования товарных запасов ($r=0,00469$). Более того, озвучим данные выходящие за рамки данных тезисов – работа с оперативной коммерческой информацией даже снижает престиж профессии ($N=82$, $r=-0,00379$), престиж оценивался по 10-ти бальной шкале.

Между психологическими характеристиками личности предпринимателей, в частности готовностью к изменениям и стадиями развития бизнеса, с их специфическим информационным обменом обнаружены корреляционные взаимосвязи.

На стадии «развитие и стабилизация» на статистически значимом уровне проявляется толерантно-адаптивный тип готовности к переменам ($N=67$, $r=0,04427$), а на стадии «организация и запуск» наблюдается обратная тенденция, стиль не выражен ($r=-0,04519$). Как было нами замечено, данная реакция в первую очередь связана со шкалой «tolerance for ambiguity». «Толерантность к двусмысленности» опирается на спокойное отношение к отсутствию ясных ответов, самообладание в ситуациях, когда не ясна суть происходящего или не ясен исход дела, когда не определены цели и ожидания, когда начатое дело остается незавершенным» [1, с. 45]. На наш взгляд, данный результат вполне закономерен

и вписывается в логику развития бизнеса – на первом этапе, предприниматель стремится уменьшить неопределенность, и у него как минимум должен быть достаточно четкий план действий по запуску дела. По мере же роста и развития бизнеса ясность действий, оценка бизнес-ситуации может затухать, рутинизироваться.

Выше озвученные результаты созвучны с данным полученными по шкале MBTI «организованность-гибкость». Если на стадии «организация и запуск» полюс смещен в сторону организованности ($N=61$, $r=-0,00009$), то на стадии «развитие и стабилизация» – уже в сторону гибкости ($r=-0,01395$). Явление может объясняться в двух направлениях: с одной стороны, изменение личности в процессе профессиональной деятельности, с другой – разные типы личности по-разному трактуют и оценивают стадию развития предпринимательского проекта и информационные потребности.

Рассматривая стадии развития бизнеса через анализ специфических информационных потребностей, присущих этим стадиям обнаружен ряд взаимосвязей.

Высокая потребность в информации о потребностях потребителей, структуре коммерческого предложения, складских запасов сопровождается низкими показателями по шкалам «страстность» ($N=65$, $r=-0,04189$), «оптимизм» ($r=-0,01881$) и страстно-находчивому типу готовности к изменениям ($r=-0,04062$), а так же снижением ориентации на будущее ($N=62$, $r=-0,00632$) и увеличением ориентации на фаталистическое настоящее ($r=-0,01485$). Увеличение ориентации на фаталистическое настоящее так же сопровождается повышением потребности в информации, направленной на укрепление позиции компании на рынке ($r=0,02184$).

Высокая «общая готовность к изменениям» сопровождается снижением потребности в информации, способствующей определению общих условий ведения предпринимательской деятельности ($r=-0,03997$). Последняя информационная потребность положительно коррелирует с интроверсией ($r=0,02737$) – интроверты, по всей видимости, хотя «охватить и перенести» всю внешнюю информацию об условиях ведения бизнеса во внутрь.

Резюмируя выше сказанное, отметим главное. К переходу предпринимательского проекта в стадию «развитие и стабилизация», по полученным данным, у бизнесменов наблюдается выработка «толерантно-адаптивного стиля готовности к переменам». Появляется гибкость (за счет снижения организованности), вырабатывается толерантность к двусмысленности. В это же самое время снижается страстность, так необходимая в начальной стадии разработки проекта, что отчасти может свидетель-

ствовать о снижении первоначального мотивационного устремления.

В ходе развития бизнеса у предпринимателей наблюдается увеличение ориентации на настоящее и снижение ориентации на будущее. На стадии «развитие и стабилизация» поиск и анализ информации, изучение потребностей потребителей, структуры предложения и товарных запасов – выходит на первый план и становится одной из ключевых проблемных областей в деятельности. Все это происходит на фоне снижения оптимизма. Последний факт может быть связан как с общей тенденцией профессиональной деятельности отечественных предпринимателей («усталость от бизнеса»), так и с текущей ситуацией так называемого «мирового финансового кризиса».

Таким образом, изучение личностных черт и проявлений инновативной диспозиции предпринимателей может являться перспективным подходом в психологическом сопровождении деятельности бизнесменов в целях формирования и коррекции личностных механизмов инновационной деятельности. В данном случае, проведенное исследование показывает необходимость учета не только особен-

ностей субъекта деятельности, но и конкретной ситуации деятельности, стадии развития бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бажанова Н.А. Личностная готовность к переменам в контексте исследования феномена «ожидания» / Перевод и апробация опросника «Personal change-readiness survey» // Acta eruditorum. Научные доклады и сообщения (Приложение к журналу «Вестник РХГА», Т.2). – СПб.: Изд-во РХГА, 2005. – С. 169–178.
2. Лазарев В.Н., Ведерников А.Ю. Методологические проблемы управления информационным взаимодействием (на примере региональной системы малого предпринимательства). – Ульяновск: УлГТУ, 2000. – 127 с.
3. Сырцова А. Понятие временных ориентаций личности в ракурсе возрастной психологии – концептуальные основы исследования // «Ломоносов 2006». Международная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых по фундаментальным наукам. Тезисы докладов / Под общ. ред. В.Н. Сидоренко. – М.: МГУ, 2006. – С. 292–293.