

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ НАВЫКИ. КАК РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННИХ, ГИБКИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ ПОМОГАЕТ ФОРМИРОВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Волошин Евгений Викторович

К.ф.н., бизнес-коуч, лектор, Российский
университет дружбы народов; Дальневосточный
федеральный университет
ev@pivotpoint.team

ENTREPRENEURIAL SKILLS. HOW DEVELOPING INTERNAL, SOFT, HARD SKILLS HELPS SHAPE ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR

E. Voloshin

Summary. The article is devoted to the study of entrepreneurial skills as an instrument for shaping entrepreneurial behavior. The author postulates that, as practice shows, people are divided into three groups. The first is ready to exchange its time for stability in income and the absence of the risk of failure. The second is ready to risk and suffer defeats in exchange for freedom and unlimited implementation, including in income. The third group is a mixed type who has not yet decided on which side he is. From the position of the author, people who conduct their own entrepreneurial activity, who are able to quickly transform themselves and move from one type of activity (business) to another, stand out in the second group. Such a behavioural model can be called entrepreneurial behaviour and depends on the development of the skills of entrepreneurs and their abilities. The purpose of the article is to determine the specifics of entrepreneurial behavior and the possibility of using this experience and other people.

Keywords: entrepreneur, skill, behavior, ability, opportunity, business.

Аннотация. Статья посвящена исследованию предпринимательских навыков как инструмента формирования предпринимательского поведения. Автор постулирует о том, что, как показывает практика, люди разделяются на три группы. Первая готова разменивать своё время на стабильность в доходе и отсутствие риска провала. Вторая готова рисковать и терпеть поражения в обмен на свободу и неограниченную реализацию, в том числе в доходе. Третья группа — смешанный тип, кто ещё не определился на какой он стороне. С позиции автора, во вторую группу выделяются люди, ведущие собственную предпринимательскую активность, способные быстро трансформировать себя и переходить от одного вида деятельности (бизнеса) к другому. Такая поведенческая модель может называться предпринимательским поведением и зависит от развитости навыков предпринимателей и их способностей. Цель статьи заключается в определении специфики предпринимательского поведения и возможности использования данного опыта и другими людьми.

Ключевые слова: предприниматель, навык, поведение, способность, возможность, бизнес.

Многие сотрудники корпораций мечтают о том, чтобы быть такими же свободными и финансово независимыми, как их некоторые друзья, занятые собственным бизнесом. При этом в большинстве случаев первые не могут это себе позволить, поскольку не способны переживать отдельные факторы влияния внешней среды (например, изменения условий на рынке из-за обстоятельств непреодолимой силы). Предпринимательство — образ жизни, который сопровождается множеством стрессовых ситуаций и в большинстве случаев требует принятия нестандартных решений. Предпринимателю нужно обладать такими чертами,

как быстрое действие, оперативность мышления, высокая стрессоустойчивость и, в большинстве сложных обстоятельств и при стратегическом планировании, — пространственное видение отдельных событий. Исходя из этого, формируется модель поведения, которая помогает выстроить бизнес-процессы с использованием накопленного опыта предпринимателей. При этом, данная модель является многогранной и неповторимой, так как обладает наличием индивидуальных черт, которые не могут быть переняты в полном объеме. Однако, модель предпринимательского поведения, в определённой степени развития навыков, поможет

Таблица 1. Пример задач и путей их достижения в модели предпринимательского поведения

Задачи	Методы достижения
Создание новых источников дохода	Действовать на опережение и не ждать «лучших» рыночных условий
Смена работы на существенно более любимую и высокооплачиваемую	Планирование собственного развития и профессионального роста, выстраивание карьерных лестниц
Развитие новых направлений в бизнесе	Запуск новых продуктов и услуг, освоение новых сегментов, масштабирование

Источник: составлено автором.

Таблица 2. Пример базовых навыков для построения эффективного бизнеса и корпоративной карьеры

Навык	Описание
ВИДЕНИЕ И ЦЕЛИ	Видение — умение проецировать идеальный результат в будущем, определяет направление движения компании; данный навык крайне необходим для стратегического планирования. Инструмент — Стратегическая сессия. Цели — умение «оцифровывать» метрики краткосрочного идеального результата, а также декомпозировать большую долгосрочную цель на достижимые этапы. Инструмент — S.M.A.R.T.
ЛИДЕРСТВО И КОММУНИКАЦИЯ	Лидерство — умение повести за собой людей, создать в группе между людьми связи, способствующие решению задач; умение объединить людей для достижения целей. Инструмент — публичные выступления. Коммуникация — умение выстраивать взаимодействие с/между людьми. Инструмент — сеть деловых контактов.
ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ И РАЗВИТИЕ	Обратная связь — умение получать информацию об опыте контрагента. Инструмент — Customer Development (исследование покупателя). Развитие — умение организовывать поступательное движение — переходить от одного состояния (процесса) к другому. Инструмент — HADI-циклы.
МОТИВАЦИЯ	Мотивация — умение стимулировать самого себя и других к конкретным действиям на достижение целей (личных и организации) через переход на уровень ценностей. Инструмент — целеполагание.
КОНКРЕТНЫЕ ШАГИ	Конкретные шаги — умение применять структурный подход к переводу людей, команд или организаций из текущего состояния в желаемое будущее через спланированные и согласованные действия. Инструмент — управление изменениями.
РОЛИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	Роли — умение распределять обязанности и наделять полномочиями для достижения стратегических целей организации. Инструмент — управление проектом/командой. Ответственность — умение наделять правом и обязанностью отвечать за свои действия и взятые на себя обязательства, согласно договорённостям. Инструмент — делегирование.
ЯСНЫЕ ЗАДАЧИ	Ясные задачи — умение чётко формулировать требования, предъявляемые к решению проблемы или достижению поставленных целей, основанные на измеримых метриках. Инструмент — OKR, KPI, S.M.A.R.T.

Источник: составлено автором

в построении карьеры специалистам, не видящим себя в предпринимательстве.

В целом предпринимательское поведение является довольно сложным процессом, который формируется на протяжении длительного опыта деятельности предпринимателя. Одной из основных особенностей предпринимательского поведения является его адаптируемость и возможность быстрого перехода в новые виды

деятельности. Особенно это проявилось в период пандемии, когда многим пришлось трансформировать, закрыть или перейти в другой. Приведём примеры.

Так, например, предприниматель из Тольятти вложил более миллиона рублей в перенастройку цеха по производству арахисовой пасты на выпуск антисептиков. Такая трансформация бизнеса позволила переориентироваться на новые требования экономики



Рис. 1. Навыки, которые помогают формировать предпринимательское поведение
 Источник: составлено автором

предпринимателю за несколько месяцев и получить стабильную прибыль [1].

Другой предпринимательский союз из Курска, основным видом деятельности которого был пошив сценических костюмов, смог быстро переключиться на пошив медицинских масок [2].

Производители наполнителя для животных, потеряв ряд крупных заказчиков в результате закрытия многих зоомагазинов, также в 2020 году оказалась на грани банкротства. В результате предприниматель переориентировался напрямую на потребителя. Создал сайт, провёл промоакции, заключил договор с курьерской службой и стал доставлять наполнитель до двери. Как итог — продажи выросли в два раза [5].

Однако были и предприниматели, которые полностью свернули свой бизнес, встали на учет в Центры занятости или устроились на работу в качестве наемных сотрудников. То есть данный пример показывает, что в предпринимательстве также выживает сильнейший, обладающий всеми навыками «предпринимательское поведения», представляющего некую модель [3]. Данная модель строится на постановке ряда задач, которые систематизированы в таблице 1.

Кроме перечисленного предприниматель должен обладать упорством, умением находить возможности для решения проблем, выстраивать стратегию собственного роста, быть коммуникабельным и ответственным.

Переходя к исследованию навыков, которые помогают формировать предпринимательское поведение, стоит подчеркнуть, что наиболее частой проблемой и причиной неудач выступает снятие или перекладывание с себя ответственности за выполненные действия. Как пример, предприниматель разрабатывал логотипы и рекламу. Когда заказчик предъявил ему претензию и попросил переделать все в короткие сроки — предприниматель просто ушел с рынка, удалил свой аккаунт и перешел работать в другую сферу. Таких примеров огромное множество и свойственны они практически каждой отрасли. Люди бросают всё при первых сложностях и уходят из бизнеса, снимая с себя ответственность за результат. Это позволяет сделать вывод о том, что наиболее значимым навыком, определяющим формат предпринимательского поведения, является упорство [4]. Необходимо фокусировать себя, быть настойчивым, чтобы решить проблему и обойти препятствие. К тому же важно брать ответственность за достижение целей и выполнение задач. В целом, обобщающая и да-

леко не полная систематизация навыков, которые помогают формировать предпринимательское поведение, приведена на рисунке 1.

Важно понимать, что индивидуальная поведенческая модель предпринимателя формируется годами и ее трансформация может привести к новым результатам. Сильные стороны вытянут остальное. Также необходимо еще раз отметить, что далеко не каждый сможет применить на себе эту модель предпринимательского поведения. И для этого есть следующие причины:

1. Далеко не всем такое поведение свойственно. Предпринимательское поведение носит рискованный характер и не каждый сможет легко перенести потери, как финансового, так и личностного характера.
2. Многие люди «рисуют» перед собой набор установок, которые не могут нарушить в силу тех или иных причин. Это сложности в общении с известными людьми, что часто имеет место в бизнесе, принятие аксиом управления своими финансами, повышенная осторожность в общении даже с друзьями.
3. Наличие страха и тревоги мешает принимать решения, что является «проблемой» и не позволяют сформировать предпринимательскую модель поведения.

Данный список может быть продолжен, однако любая из перечисленных черт не носит исключительный характер — людям свойственно «находить» проблемы, мешающие им выстраивать собственный бизнес. Тем не менее изучение предпринимательского поведения

может устранить ряд подобных ограничений и помочь перестроиться любому человеку. Самым важным здесь является наличие желания и осознание той степени ответственности, которая закладывается в ведение бизнеса, вне зависимости от масштаба и уровня задач.

Таким образом, внутренние предпринимательские навыки имеются у большинства выбравших для себя путь предпринимательства и свойственны, в целом, каждому человеку. Однако их развитие позволяет формировать предпринимательское поведение, свойственное участникам бизнеса работающим на себя. Здесь также стоит отметить, что именно предпринимательские навыки являются залогом успеха развития бизнеса и позволяют выстоять в сложных рыночных условиях, а также быстро адаптироваться к нестабильности, неопределённости и меняющейся внешней среде. В таблице 2 мы рассмотрим основные навыки и инструменты как для построения собственного бизнеса, так и эффективной карьеры в корпорациях.

Мы приходим к выводу, что общей модели предпринимательского поведения не существует — она формируется в каждом случае индивидуально и выстраивается под процессы, происходящие в среде самого предпринимателя. Тем не менее для того, чтобы не бояться делать ошибки и не избегать негативных моментов в работе, целесообразно изучать опыт других предпринимателей — возможно, что их ключевые навыки, сформировавшие их уникальную модель предпринимательского поведения, дадут другим последователям базис для создания собственной модели успешного ведения бизнеса и построения эффективной карьеры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вирус перемен: как малый бизнес России поменялся в пандемию и выиграл. — 27.06.2020 // РИА Новости. — URL: <https://ria.ru/20200627/1573549285.html> (дата обращения: 17.06.2021)
2. Камнева К. Крупный бизнес переоборудовал производства под выпуск антисептиков. — 10.04.2020 // Российская газета. — URL: <https://rg.ru/2020/04/10/kрупnyj-biznes-pereoborudoval-proizvodstva-pod-vypusk-antiseptikov.html> (дата обращения: 17.06.2021)
3. Предпринимательское Поведение, способы его формирования и целенаправленного развития. — 30.03.2020 // Портал VC.RU. — URL: <https://vc.ru/u/10763-alexandr-bakeev/116164-predprinimatelskoe-povedenie-sposoby-ego-formirovaniya-i-celenapravlenogo-razvitiya> (дата обращения: 17.06.2021)
4. Проблемы в бизнесе в период пандемии: выгоднее продать его или стать банкротом? — 20.07.2020 // ГАРАНТ. — URL: <https://www.garant.ru/ia/opinion/author/postanyuk/1401376/> (дата обращения: 17.06.2021)
5. Ушли в минус: сколько российский бизнес потерял в кризис // Портал «Сбербанк Бизнес». — URL: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/poteri-rossijskogo-biznesa-ot-koronavirusa/ (дата обращения: 17.06.2021)

© Волошин Евгений Викторович (ev@pivotpoint.team).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»