Козлова А.М.,
Московская международная высшая школа бизнеса
«Мирбис» (Институт)

Развитие предпринимательского потенциала личности в бизнес-школе

В статье рассматриваются вопросы формирования личности предпринимателя в рамках процесса обучения в бизнес-школе. В статье акцентируется внимание на проблемах, с которыми сталкиваются слушатели бизнес-школ, обозначаются основные пути выхода из сложившейся ситуации; выделяются основные направления и методы обучения будущих предпринимателей; обозначаются профессионально-важные качества, необходимые для успешной профессиональной деятельности предпринимателя, а также черты характера, мешающие личности преуспеть в бизнесе.

Статья будет интересна специалистам и представителям бизнес-образования, а также всем тем, кто интересуется вопросами предпринимательства.

Практика последних лет показывает, что формирование и развитие предпринимательского потенциала личности невозможно вне системы бизнес-образования. Потенциал личности предпринимателя можно рассматривать как интеллектуальный продукт бизнес-образования, аккумулирующий творческие способности обучаемых, их образовательную и профессионально-квалификационную подготовку.

«В основе создания новой экономики и нового общества лежит развитие предпринимательского потенциала личности. Этот потенциал, является производным от уровня доступности и качества образования, здравоохранения, информации и коммуникаций, достижений науки и культуры»[1].

Постоянно меняющийся мир требует от современных управленцев восприимчивости к инновациям, способность управлять инновационным процессом и осуществлять реализацию инноваций. Современные предприниматели должны профессионально владеть деловыми принципами коммерциализации технологий, основами маркетинга, владеть теорией и практикой правовой охраны и использования интеллектуальной собственности, а также уметь управлять инновационными проектами и высокотехнологичными фирмами.

Предпринимателю без соответствующего образования очень трудно следить за изменениями ситуации на рынке своего продукта, в законодательной базе, экономических условиях и среде, в которой существует его фирма. Без четкого знания всех этих приоритетов успех на рынке может быть только случайным. В условиях конкуренции добиться результатов в бизнесе можно

[1] Медведев Д. «Национальные проекты: от стабилизации - к развитию» // «Коммерсантъ».- № 9 (№ 3585) от 25.01.2007.

только целенаправленным усилием подготовки предпринимателей для инновационной сферы, так как их знания и умения позволят создать основу деятельности, носящую целостный характер: «финансы – знания – технология – управление».

Рассмотрим основные аспекты, связанные с формированием предпринимательского потенциала личности в бизнес-школах.

На наш взгляд, в современных учебных заведениях развитию предпринимательских способностей уделяется недостаточно внимания. Хотя предпринимательские способности являются определяющим условием эффективной деятельности практически во всех сферах.

Одна из проблем, с которой сталкиваются слушатели бизнес-школ сегодня, это большое количество теоретического материала, требующего много сил и энергии для его усвоения и ничего не дающего взамен. В результате, по окончании учебного заведения, мы получаем в большей степени «интеллектуалов», способных много и умно рассуждать, но у которых очень редко хватает энергии, чтобы реализовать собственные идеи на практике. Будучи оторванной от реальных проблем предпринимательства, Высшая школа выпускает специалистов, желающих найти теплое местечко, не подготовленных для того, чтобы реализовать собственный проект.

Выходом из сложившейся ситуации является смещение акцента в обучении с «от теории к практике» на «познание теории через практику».

Современное бизнес-образование должно целенаправленно работать не только со знанием, нашедшим оформление в традиционных научных канонах, но и с практическим опытом успешных бизнесменов. Обучение в бизнес-школе должно совмещать как процесс передачи знаний, так и непосредственное участие в практической деятельности. Поскольку предпринимательская практика не является целенаправленной научной деятельностью, то и процесс обучения надо строить, опираясь на информационный ресурс практической деятельности предпринимателей. Для этих целей в учебный процесс могут быть встречи и мастер-классы с представителями российского и зарубежного бизнеса.

В бизнес-школе необходимо формировать у студентов и слушателей желание и умение действовать самостоятельно. Предприниматели потому и могут добиться того, чего не может добиться большинство, что обладают этими способностями. Для этой цели можно использовать разнообразные формы и методы обучения, заставляющие студентов и слушателей занимать активную позицию по отношению к происходящим событиям (как внутри ВУЗа, так и во внешнем мире). Этому могут способствовать разнообразные бизнес игры, тренинги, анализ кейсов, работа над междисциплинарными проектами, практики и стажировки в российских и западных компаниях и т.д.

Рассмотрим основные направления развития предпринимательского потенциала в бизнес-школе.

1) Одной из приоритетных функций профессионального образования является *развитие личности*. Важнейшими составляющими данной функции

являются развитие мотивационной сферы личности и ее ценностных ориентаций, духовных и профессиональных потребностей; базовой культуры, творческих способностей к коммуникации, к сотрудничеству, когда необходимы индивидуальная инициатива и предпринимательские способности; интуиция; самостоятельность.

Особое внимание следует уделить развитию таких профессионально-важных качеств предпринимателя, как:

- Мотивация участия в предпринимательской деятельности;
- Предпринимательская активность, поисковая активность;
- Оригинальность и самостоятельность мышления;
- Развитое воображение и высокий уровень креативности;
- Готовность к риску;
- Организаторские и лидерские способности;
- Коммуникативные способности;
- Морально-нравственные качества.

Рассматривая вопрос о формировании предпринимательского потенциала личности надо учитывать и те качества, которые могут препятствовать успешности в предпринимательской деятельности. К ним можно отнести:

- Зависимость от одобрения окружающих;
- Чрезмерная склонность к спорам;
- Высокомерие;
- Нерешительность;
- Равнодушие к делу или /и сотрудникам;
- Импульсивность;
- Излишнее стремление к перфекционизму;
- Неприятие риска;
- Непостоянство настроения/поведения.

Задачей бизнес-обучения является снижение уровня влияния вышеперечисленных качеств на предпринимательское поведение личности.

Учебные программы следует строить с учетом уровня развитости профессионально-значимых для предпринимателя качеств.

2) Не менее важным направлением в бизнес-школе является формирование у слушателей *умения проявлять предпринимательский потенциал в разных типах организации*. Поскольку система ценностей, дух, стиль отношений и организационная культура отличаются в разных типах организаций, то и от сотрудников ожидаются разные модели поведения. Поэтому необходимо рассматривать культуру традиционного предприятия и культура предприятия предпринимательского типа.

Культура традиционного предприятия характеризуется проявлением консерватизма и его поощрением. Любые рискованные решения откладываются для тщательной проработки на основе детального изучения и сбора большого объема фактических данных. При этом каждый руководитель старается не брать на себя окончательное решение вопроса. Для осуществления крупномасштабных проектов требуется значительное количество согласова-

ний и виз. Этим нивелируется персональная ответственность за его судьбу. Интрапренерство является одним из путей развития предпринимательства, расширяющий сферу его возможностей.

В организациях предпринимательского типа личность может реализовать свой потенциал полностью. Здесь на предприятиях для человека-предпринимателя создаются определенные условия, обеспечивающие реализацию его предпринимательских качеств. Это способствует появлению новых идей, новых подходов и решений.

Современные курсы обучения необходимо выстраивать таким способом, чтобы новые управленцы были ориентированы на инновацию, на реализацию новых идей и методов работы, полное использование предпринимательского потенциала своих сотрудников.

3) Третье направление – *развитие предпринимательского потенциала для создания собственного бизнеса*.

С социально-психологических позиций предпринимательская деятельность есть средство реализации потребностей личности, ее мотивов самореализации, независимости, стремления к богатству и к престижной работе, а также к видному положению в обществе. Все перечисленные выше потребности индивидуальный предприниматель может реализовать полностью, организуя свой собственный бизнес. В партнерском бизнесе реализация этих потребностей несколько ограничена.

Создание собственного бизнеса предполагает наличие у личности не только определенных деловых и психологических качеств, но и знания как правильно организовать бизнес, коллектив, реализацию задуманного. Здесь предприниматель выступает одновременно в роли новатора и менеджера.

4) Четвертое направление – *развитие предпринимательского потенциала в научной деятельности.*

Познание, интерес к новому, поиск способов понимания и использования свойств окружающего мира - главный предмет науки. Возможно, не случайно, поэтому люди науки - достаточно частое явление в бизнесе. Здесь, впрочем, необходимо отметить различие между "чистыми учеными" и изобретателями.

"Чистые ученые", по определению, склонны к поиску нового знания ради самого знания, независимо от возможностей его последующего практического использования. Изобретатели - же ориентированы на поиск практического использования возможностей, новых знаний, изобретений и открытий. Большую часть слушателей в бизнес-школах должны составлять именно изобретатели.

Эффективная работа бизнес-школ, успешное усвоение их слушателями учебных программ во многом зависит от управления процессом образования. К основным *принципам управления процессом обучения* в бизнес-школе можно отнести следующие четыре принципа:

1. Непрерывность процесса формирования и развития предпринимательского потенциала личности.

2. Учет интересов и потребностей обучающихся, создание соответствующих условий для реализации предпринимательского потенциала.

3. Учет и согласование национальных и региональных интересов в процессе воспроизводства предпринимательского корпуса.

4. Управление формированием личности предпринимателя на основе следующих подходов: учет рыночных требований и тенденций мирового развития в подготовке и переподготовке предпринимателей; возможно более ранняя подготовка, особенно для инновационной сферы деятельности; фундаментальная многодисциплинарная подготовка на основе интеграции теории и практики предпринимательства.

Современный бизнес мир меняется очень быстро и выпускникам бизнес школ сегодня необходимо, с одной стороны, быть инициаторами этих изменений, а, с другой стороны обладать знаниями и навыками, которые позволят им идти в ногу с этими изменениям. Задача бизнес образования в том и заключается, чтобы научить будущих предпринимателей искусству эффективно взаимодействовать в мире инноваций и изменений.

Список литературы:

1. Д. Медведев «Национальные проекты: от стабилизации - к развитию», статья в газете «Коммерсантъ», № 9 (№ 3585) от 25.01.2007

2. Байхэм У., Смит О., Пизи М. Воспитай своего лидера. Как находить, развивать и удерживать талантливых руководителей. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002