

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

# СПОСОБНОСТЬ К ИНДИВИДУАЛЬНОМУ БИЗНЕСУ

**Иванов Юрий**, д.э.н., профессор

Согласно соционике — науке, утверждающей, что каждый человек принадлежит к определенному типу, и описывающей эти типы, межтипные отношения и взаимодействия внутри группы людей с определенными типами, можно выделить ряд черт, присущих бизнесмену. При прочих равных условиях люди одного типа добьются заметных успехов, к примеру, в торговле, а другого — в науке и творческой деятельности.

Бизнес как вид деятельности требует от того, кто им занимается, способности к предвидению, инициативы и готовности рисковать. Тогда бизнесмен — человек дела — должен видеть путь к достижению цели, знать способы ее реализации, уметь выбирать стратегию и тактику своих действий. Человек с такими способностями может организовать и вести свое дело, т.е. быть предпринимателем, и может работать в «чужом» деле — быть управленцем-менеджером.

Знание соционического типа, к которому относится тот или иной человек, сильных и слабых сторон каждого типа (табл. 1) значительно облегчает задачу профессионального выбора и построения карьеры, а также — формирования результативных коллективов.

На протяжении всей жизни человека тип не меняется, поскольку вопрос ставится лишь о том, какую информацию и каким образом человек воспринимает и усваивает.

## Черты характера

Опираясь на различные типы, которых всего 16, можно выделить черты характера и его проявления, наиболее присущие бизнесмену. Это, прежде всего:

- **уверенность в себе и опора на собственные силы.** Все, кто задумывается о создании собственного дела, должны верить в свои силы и иметь внутреннюю твердость, необходимую, прежде всего, для преодоления инерции при создании всего нового, а также для управления предприятием. В менеджменте обычно

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

Таблица 1. Сильные и слабые стороны психологических типов

Псевдоним типа	Соционические характеристики	Сильная сторона	Слабая сторона
Дон Кихот	Интуитивно-логический экстраверт	Способность оценить внутреннее содержание, потенциальные возможности объекта, способности людей	Отношения между людьми, чувства симпатии и антипатии, любви и ненависти
Дюма	Сенсорно-этический интроверт	Гармония пространственных форм, эстетика, комфорт	Деловая выгода, эффективность, целесообразность
Виктор Гюго	Этико-сенсорный экстраверт	Возбужденное состояние, свое настроение, эмоции	Способность улавливать динамику развития, чувство времени, прогноз
Робеспьер	Логико-интуитивный интроверт	Умозрительная структура, система, объективные научные теории	Активное действие, волевой напор, владение пространством, требовательность
Максим (Горький)	Логико-сенсорный интроверт	Умозрительная структура, система, объективные научные теории	Способность оценить внутреннее содержание, потенциальные возможности объекта, способности людей
Гамлет	Этико-интуитивный экстраверт	Возбужденное состояние, свое настроение, эмоции	Гармония пространственных форм, эстетика, комфорт
Жуков	Сенсорно-логический экстраверт	Активное действие, волевой напор, владение пространством, требовательность	Отношения между людьми, чувства симпатии и антипатии, любви и ненависти
Есенин	Интуитивно-этический интроверт	Способность улавливать динамику развития, чувство времени, прогноз	Деловая выгода, эффективность, целесообразность
Джек (Лондон)	Логико-интуитивный экстраверт	Деловая выгода, эффективность, целесообразность	Гармония пространственных форм, эстетика, комфорт
Драйзер	Этико-сенсорный интроверт	Отношения между людьми, чувства симпатии и антипатии, любви и ненависти	Способность оценить внутреннее содержание, потенциальные возможности объекта, способности людей
Наполеон	Сенсорно-этический экстраверт	Активное действие, волевой напор, владение пространством, требовательность	Умозрительная структура, система, объективные научные теории
Бальзак	Интуитивно-логический интроверт	Способность улавливать динамику развития, чувство времени, прогноз	Возбужденное состояние, свое настроение, эмоции
Штирлиц	Логико-сенсорный экстраверт	Деловая выгода, эффективность, целесообразность	Способность улавливать динамику развития, чувство времени, прогноз
Достоевский	Этико-интуитивный интроверт	Отношения между людьми, чувства симпатии и антипатии, любви и ненависти	Активное действие, волевой напор, владение пространством, требовательность
Гексли	Интуитивно-этический экстраверт	Способность оценить внутреннее содержание, потенциальные возможности объекта, способности людей	Умозрительная структура, система, объективные научные теории
Габен	Сенсорно-логический интроверт	Гармония пространственных форм, эстетика, комфорт	Возбужденное состояние, свое настроение, эмоции

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

говорят, что он должен иметь сильную внутреннюю мотивацию для того, чтобы заниматься собственным делом;

- **общительность и способность работать с людьми.** Создать новое дело, руководить им, расширять и реорганизовывать его невозможно без доверия и поддержки коллег, друзей, подчиненных. Жизнь бизнесмена и его работа складываются из непрерывных контактов с людьми (переговоров, обсуждений, совещаний);
- **логическое мышление.** Бизнесмену необходимо умение правильно поставить цель, спланировать путь и выбрать способ ее достижения. Умеющие правильно выбрать стратегию бизнеса добиваются успеха, а руководимые ими компании процветают, ибо только ясное видение позволяет бизнесмену вести за собой других людей;
- **быстрота мышления и оперативность действий.** Наряду со стратегическим мышлением бизнесмену необходимо умение быстро ориентироваться в окружающей обстановке и принимать правильные решения в условиях нехватки информации;
- **честолюбие и жажда успеха.** Бизнесменами могут двигать разные мотивы: стремление к независимости, деньги, интерес к делу, слава. Но наряду с этим практически все стремятся сделать карьеру и добиться вершин в своем деле или в деле, которым они управляют.

Следует отметить, что соответствующие черты характера наблюдаются у бизнесменов с детства и проявляются потом на протяжении всей жизни.

### Организаторы и руководители бизнеса

Здравый смысл подсказывает, что перечисленные выше черты характера бизнесмену нужны все и желательно вместе, поскольку ситуации, в которые он попадает, делая свой бизнес, требуют от него разных качеств:

- **экстраверсии** — для общения с большим количеством людей и организации их работы, максимального использования личных и деловых качеств своих партнеров;
- **интроверсии** — для верной оценки своих способностей и наклонностей, а также оценки способностей и наклонностей коллег и сотрудников;
- **сенсорики** — для быстрой и правильной ориентации в обстановке и решения тактических задач;
- **интуиции** — для решения стратегических задач и прогноза будущего;
- **логики** — для правильной постановки цели и выбора пути ее достижения, оптимального сочетания всех элементов бизнеса;
- **этики** — для успешного взаимодействия с людьми, эффективного использования эмоционального потенциала людей;
- **рациональности** — для правильной разработки планов и бюджетов;
- **иррациональности** — для творчества, выработки нетривиальных, нестандартных решений.

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

Однако сразу быть экстравертом и интровертом, сенсориком и интуитом, логиком и этиком, рационалистом и иррационалистом невозможно. Следовательно, желательно определить те качества и их сочетания, которые нужны бизнесмену в первую очередь. В этой связи важен анализ общих черт и различий между предпринимателем и менеджером.

Между предпринимателем, ведущим собственное дело, и наемным менеджером, управляющим «чужим» делом, с одной стороны, много общего. И самое главное — они оба организаторы и руководители бизнеса. Поэтому многие психологические черты у них одинаковы: умение руководить, быть твердым, но доброжелательным, помогать другим, уметь идти на уступки, находить новые решения, быть добросовестным и всегда добиваться своего.

### Принципиальные различия

Однако предприниматель и менеджер — далеко не одно и то же, и качества им нужны разные. Между менеджером и предпринимателем имеется ряд важнейших, ключевых различий:

- **СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ.** Предприниматель ориентирован, в первую очередь, на поиск новых возможностей. Это приобретает особое значение, когда доход от производства традиционной продукции падает, когда происходит быстрая смена технологии, переориентация спроса, социальных предпочтений или перемена политических установок. Если же во главу угла ставятся выполнение плана и подсчет эффективности использования ресурсов, то здесь требуются способности не столько предпринимателя, сколько менеджера;
- **ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЗАМЫСЛА.** В своем подходе к осуществлению замысла предприниматель и менеджер также сильно различаются. Предприниматель должен уметь действовать быстро, принимать оперативные решения — время не ждет, ему не с кем советоваться, он должен уметь рисковать и не может позволить себе бесконечно цепляться за идею, которая не сумела достаточно быстро доказать свою жизнеспособность. Менеджер, напротив, обычно неохотно берется за новое дело, но если уж решение принято, то не сворачивает с избранного пути — бывает, впрочем, что подобное упорство оборачивается во вред делу;
- **ЗАДЕЙСТВОВАНИЕ РЕСУРСОВ.** Предприниматель, как правило, вводит новые ресурсы в действие время от времени, под очередной этап работ или по достижении определенной цели. Обеспечить получение этих средств к нужному сроку и в нужном объеме ему обычно нелегко, приходится уговаривать кредиторов и инвесторов, поэтому предприниматель часто ухитряется достигать значительных результатов ценой минимальных затрат. Такое поэтапное задействование ресурсов позволяет вкладчикам минимизировать степень риска на всех стадиях развития новой фирмы. Менеджер же, хотя фонды выделяются ему порой также поэтапно, получает их все же не под решение какой-то задачи, а под ра-

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

боту его подразделения в целом. Стимулируемый надбавкой к зарплате менеджер заинтересован в выполнении условий, диктуемых инвестором, в отношении эффективности использования средств, находящихся в его распоряжении в данный момент;

- **ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ** (приобретения ресурсов). Аналогичное различие наблюдается в отношении формы привлечения (приобретения) ресурсов. Поскольку зарплата менеджера напрямую зависит от того, какими средствами он реально распоряжается, он заинтересован в накопительстве и раздувании фондов. Соображения, связанные с сохранением власти, внутрикорпорационного статуса и с проблемами вознаграждения, заставляют администратора избегать аренды и других форм временного привлечения ресурсов. Для предпринимателя же ситуация прямо противоположна: вечная нехватка денег, нежелание связывать себя с оборудованием, которое может пережить идею, необходимость проявлять гибкость и идти на риск заставляют его широко пользоваться арендой или прибегать к другим формам временного привлечения ресурсов по мере надобности;
- **ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА.** Организационная структура недавно возникших и давно работающих предприятий также различна. Менеджер имеет дело, как правило, со сложившейся организационной структурой иерархической природы, поскольку теория управления и механизм начисления оплаты труда требуют соблюдения четкого распределения полномочий и ответственности. Предприниматель же, которому претит сама идея подчиненности, напротив, предпочитает горизонтальную организационную структуру, которая держится на неформальных связях.

### Кто есть кто

Соционический анализ и деловая практика показывают, что хорошие предприниматели получаются из иррациональных экстравертов, а лучшие менеджеры — из рациональных экстравертов (табл. 2).

Таблица 2. Расположенность к индивидуальному бизнесу

Характеристика	Психологический тип		Область деятельности
Рациональность	Джек, Штирлиц	Гюго, Гамлет	Менеджмент
Иррациональность	Дон Кихот, Гексли	Наполеон, Жуков	Предпринимательство
Оценка окружающей среды	Благоприятная	Неблагоприятная	

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

Ведущей функцией (или, как говорят в соционике, функцией цели) у этих психологических типов являются:

- Джек, Штирлиц — деловая выгода, эффективность, целесообразность («черная логика»);
- Гюго, Гамлет — возбужденное состояние, свое настроение, эмоции («черная этика»);
- Дон Кихот, Гексли — способность оценить внутреннее содержание, потенциальные возможности объекта, способности людей («черная интуиция»);
- Наполеон, Жуков — активное действие, волевой напор, владение пространством, требовательность («черная сенсорика»).

Все эти качества в первую очередь нужны бизнесмену и позволяют ему добиться успеха в своем деле.

Перечисленные типы отличаются по восприятию окружающей среды. Джек, Штирлиц, Дон Кихот, Гексли — для них окружающая среда благоприятна, конкурент воспринимается как соперник, а подчиненные как соратники, друзья. В бизнесе эти люди расположены к сотрудничеству, «мягкой» конкуренции, соглашениям. На конфликт люди этих типов идут крайне редко.

Гюго, Гамлет, Наполеон, Жуков — для этих типов окружающая среда неблагоприятная, конкурент воспринимается как враг, а подчиненные как средство достижения цели. В бизнесе эти люди расположены к борьбе, «жесткой» конкуренции, подавлению противников, конфликт для них — обычное, а то и главное средство борьбы.

Из иррациональных интровертов, как показывают соционический анализ и деловая практика, получают люди искусства, преподаватели, философы, а из рациональных интровертов — специалисты в области науки, технологии, медицины (табл. 3).

Таблица 3. Нерасположенность к индивидуальному бизнесу

Характеристика	Психологический тип		Область деятельности
Рациональность	Робеспьер, Максим	Драйзер, Достоевский	Наука, технология, учеба, медицина
Иррациональность	Бальзак, Есенин	Дюма, Габен	Искусство, преподавание, философия
Внутренний мир	Равновесие	Беспокойство	

Ведущей функцией (функцией цели) у этих психологических типов являются:

- Робеспьер, Максим — умозрительная структура, система, объективные научные теории («белая логика»);

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

- Драйзер, Достоевский — отношения между людьми, чувства симпатии и антипатии, любви и ненависти («белая этика»);
- Бальзак, Есенин — способность улавливать динамику развития, чувство времени прогноз («белая интуиция»);
- Дюма, Габен — гармония пространственных форм, эстетика, комфорт («белая сенсорика»).

Эти типы различаются особенностями внутреннего мира. Так, Робеспьер, Максим, Бальзак, Есенин — равновесие, мир в душе. А Драйзер, Достоевский, Дюма, Габен, наоборот, душевное беспокойство и волнение.

Конечно же, речь идет не о запрете на профессию, специальность или должность, а только о предпочтении в рамках профессионального отбора. Человек, имеющий психологические характеристики иррационального экстраверта (Наполеон, Жуков), скорее добьется успеха в жизни как предприниматель, а рациональный интроверт (Робеспьер, Максим) — как ученый. Но это вовсе не означает, что психологическим типам Наполеон и Жуков нельзя заниматься наукой, а психологическим типам Робеспьер и Максим пробовать себя в предпринимательстве и добиваться в обоих случаях успеха.

Человек многогранен, и его карьера, жизненный успех определяются далеко не только психологическим типом, но и другими качествами — умом, характером, образованием, жизненными обстоятельствами, даже моральными качествами. Однако необходимо учитывать, что при прочих равных условиях психологический тип Робеспьер проиграет в коммерции Гюго, для которого торговать столь же естественно, как дышать. С другой стороны, опять же при прочих равных условиях психологический тип Гюго проиграет Робеспьеру в научной области.