



КӘСІПКЕРЛІК: ТЕОРИЯ, ПРОЦЕСС, ПРАКТИКА

Кәсіпкерлік сәтсіздік пен тәуекел

1-тарау. XXI ғасырдағы кәсіпкерлік ойлау жүйесі



Дәрістің мақсаты: кәсіпкерлік тәуекелді қабылдау мен кәсіпкерлік сәтсіздіктен сабақ алу жолдарын талқылау.

Дәріс сұрақтары:

- 1) кәсіпкерлік сәтсіздік ұғымын қарастыру;
- 2) кәсіпкерліктің «күңгірт тұсын» талқылау; кәсіпкер және стресс;
- 3) кәсіпкерлік тәуекелдің түрлі типтері, олардың кәсіпкерлерді күйзеліске ұшырату себептері мен одан шығу жолдарын анықтау және талқылау.

Кәсіпкерлік сәтсіздік

Кәсіпкерлер сәтсіздікті тәжірибе ретінде қабылдайды, демек, олар сәтсіздікке төзімді. Табысты кәсіпкер болудың сынақ пен қатеден тұратын табиғаты сәтсіздік пен көңіл қалуды оқу процесінің ажырамас бөлігі етті. Жаңа және бірегей мүмкіндіктерді іске асыру үшін құрылған кәсіпкерлік венчурлер өзі дамитын тұрақсыз ортаға байланысты жиі сәтсіздікке ұшырайтынын есте сақтаңыз. Ол білім алу үшін маңызды ақпарат көзі болуы мүмкін, бірақ білім алу – автоматты түрде немесе жедел келетін нәрсе емес. Сәтсіздіктен туған эмоциялар оқу процесіне кедергі келтіруі мүмкін. Оған тап болғанда оның және одан үйренудің маңызын түсінсек, сәтсіздік тәжірибесі арқылы қалыптасқан уайымның маңызды екенін де түсінеміз. Уайым – мінез-құлық, психологиялық және физиологиялық симптомдарды тудыратын, маңызды бір нәрсені жоғалтқанда пайда болатын негатив эмоциялық жауап.

Уайымнан айығу процесі

Уайымнан айығудың дәстүрлі процесі сәтсіздікке ұшыраудың себебін түсіндіретін жазба есебін жүргізу арқылы нақты сәтсіздікті талдауға назар аударады. Шынайылыққа жақын бұл жазба есеп құрастырылған соң адам сәтсіз жобасымен эмоциялық байланысын біртіндеп үзе бастайды. Дегенмен эмпирикалық зерттеулер уайымнан айығуға бағытталған сәтсіздікке назар аудару әдісі кейде негативті эмоциялық реакцияны күшейте түсуі мүмкін екенін көрсетті. Сәтсіздікке назар аудара отырып, кәсіпкердің ойы оған жетелейтін жағдайлардан, сәтсіз оқиғалардан туындайтын эмоцияларға ауыса алады, яғни сәтсіздікке үнемі назар аудару негативті ойлар мен естеліктерді әлдеқайда маңызды ете түседі. Әрі уайымның ушығып кетуіне әкелуі мүмкін.

Сауығуға ұмтылу – балама ұстаным, ол екі нәрсеге негізделген. Бірі – сәтсіз оқиға туралы ойларға назар аудармау, екіншісі – күйзелістің қосалқы себептеріне көңіл бөлу. Назарын басқа нәрсеге аудару тұлғаның ойларын негатив эмоциялар есебінен алыстатады және күйзелістің қосалқы себептерін қарастыру негізгі стресті төмендетуі мүмкін. Дегенмен негатив эмоциялардан аулақ болу келешекте табысқа жеткізуі екі-талай. Эмоцияларды басу физикалық және психологиялық мәселелерге әкеліп, әлгі басылған эмоциялар күтпеген уақытта қайтадан пайда болуы мүмкін. Зерттеушілер кәсіпкерлік сәтсіздік уайымынан айығудың екі жақты технологиялық моделін ұсынды. Осы қосарлы процесс моделіне негізделі отырып, кәсіпкер сәтсіздікке назар аудару мен айығуға ұмтылудың арасында ауытқып отырса, уайымнан тезірек арылады. Осындай ауытқу арқылы кәсіпкер екі бағыттың да артықшылықтарына ие бола алады. Сонымен бірге сауығуға жұмсалатын шығынды барынша азайтады. Осы екі бағдардың арасында ауытқу арқылы кәсіпкерлер сәтсіздік тәжірибелерінен көп нәрсені үйрене алады.

Соның ішінде кәсіпкерлер қиындықтармен және сәтсіздіктермен бетпе-бет келіп, оны бағалауда шынайылық танытады. Олар одан туындаған уайымды барынша тиімді жолмен жеңе алса, онда депрессияға түспейді, күйзеліске ұшырамайды, түңілмейді. Қолайсыз және ауыр кезеңде мүмкіндік іздейтін болады. Осылайша кәсіпкерлер өздерінің бұрынғы сәтсіздіктерінен көп нәрсе үйреніп, кейінгі табыстарының негізін қалыптастыруға сенімі артады.



Кәсіпкерлік тәжірибе

Алдыңғы дәрісте талқылағанымыздай, әдебиетте кәсіпкерлер венчур құрады деген көзқарас кең тараған. Шындыққа жанасымды мәлімдеме болса да, соның өзі осы түсініктің аясын тарылтып, кәсіпкерліктің толық процесіне және кәсіпкерліктің қалай пайда болатынына қатысты көптеген шындықтың беті толық ашылмаған күйінде қалады. Зерттеушілер Майкл Х. Моррис, Дональд Ф. Куратко және Минэт Шиндехутте атап көрсеткендей, кәсіпкердің венчур құруы – жай нәрсе емес, өнерпаздың шығармашылық ізденісі сияқты қиын процесс. Олар венчур құру процесінің жаңашыл, ерекше және тәжірибелік табиғатының функциясы ретінде пайда болады. Венчур құру – кәсіпкерді қалыптастыратын өмірлік тәжірибе. Іс жүзінде тұрақты венчур құру сонымен қатар жүретін үш интерактив құбылысты қамтиды: мүмкіндіктің, венчурдің және кәсіпкердің пайда болуы. Аталғандардың ешбірі бұрын-соңды болмаған немесе қалыптаспаған, олар бір-біріне немесе біреуі басқаларына тәуелді. Осылайша кәсіпкерлікке деген мұндай ұстаным XXI ғасырда кәсіпкерлікті зерттеуге жаңа серпін берді.

Кәсіпкерге тәжірибелік көзқарас кәсіпкерліктің жаңа пайда болған және уақытша сипатын көрсетеді. Бұл бізді бұрынғы статикалық тәсілден бас тартып, көптеген тұлғалар мен оқиғаларға бай жаңа динамикалық, әлеуметтік бейімделген процесті қарастыруға шақырады. Әртүрлі тұлғалардың түрлі жолдармен венчур құру тәжірибесі ретінде қарастырылатын көптеген іс-әрекеттерді ескеруге мүмкіндік береді. Сонымен қатар венчур құру рационалды ойлау процестерінен асып түсіп, адамдардың эмоцияларын, импульстерін және физиологиялық реакциясын да қосып қарастырады. Олардың барлығы жеке тұлғалардың әртүрлі, көп қырлы және сан алуан іс-шаралар, оқиғалар мен даму жолдарына жауабы ретінде пайда болады. Бұл ұстаным кәсіпкерлікке деген бүгінгі ғылыми қызығушылыққа да сәйкес келеді. Алайда кәсіпкерліктің осы психологиялық қыры оның «күңгірт тұсын» да көрсетеді. Біз содан хабардар болуымыз керек.

Кәсіпкерліктің күңгірт тұсы

Кәсіпкерлік әдебиеттің басым бөлігі олардың марапаттары, табыстары мен жетістіктерін насихаттауға арналған. Дегенмен кәсіпкерліктің күңгірт тұсы да бар. Оның деструктивті көзі табысты кәсіпкерлердің энергетикалық қозғаушы күштерінен туындауы мүмкін. Кәсіпкерлік тұлғаға деген осы екіжақты көзқарасты зерттегенде кейбір зерттеушілер кәсіпкерлерді шырмап алып, олардың мінез-құлқына үстемдік ететін кейбір жағымсыз факторлар бар екенін мойындады. Әр фактордың позитивті жағы бола тұра, кәсіпкерлер үшін олардың әлеуетті деструктивті жағын түсінуі өте маңызды.

Кәсіпкердің тәуекелге даяр болуы

Жаңа бизнес бастау немесе жұмыс істеп тұрған бизнесті сатып алу тәуекелге әкеледі. Табыс неғұрлым жоғары болған сайын, кәсіпкерлер бетпе-бет келетін тәуекелдер де жоғары болады. Сондықтан кәсіпкерлер оларға өте мұқият қарайды.

Олардың тәуекелге бел буу әрекетін сипаттау үшін зерттеушілер кәсіпкерлік стильдің типологиясын жасады.

Сызбада жаңа венчур ашқан кездегі қаржылық тәуекелге қатысты осы классификациялар көрсетілген. Бұл модельде қаржы тәуекелі пайда табу мотивімен салыстырып өлшенеді. Бұдан басқа бірнеше әрекет те ескерілген. Пайда табу әрекеті пайданы мейлінше молайтуға деген ұмтылыспен байланысты, сондай-ақ, кәсіпкерлікке байланысты тәуелсіздік немесе кәсіпорынның жұмысы сияқты, басқа да іс-әрекет түрлерін іздеуге қатысты.

Сызбада жаңа венчур ашқан кездегі қаржылық тәуекелге қатысты осы классификациялар көрсетілген. Бұл модельде қаржы тәуекелі пайда табу мотивімен салыстырып өлшенеді.



Қаржы тәуекелінің жеке деңгейі		
	Төмен	Жоғары
Төмен	Тәуелді болдырмау Іс-әрекетті ойластыру	Тәуекелді қабылдау Іс-әрекетті ойластыру
Пайда мотивінің деңгейі		
Жоғары	Тәуелдікті болдырмау Пайда табу	Тәуекелді қабылдау Пайда табу

Бұдан басқа бірнеше әрекет те ескерілген. Пайда табу әрекеті пайданы мейлінше молайтуға деген ұмтылыспен байланысты, сондай-ақ, кәсіпкерлікке байланысты тәуелсіздік немесе кәсіпорынның жұмысы сияқты, басқа да іс-әрекет түрлерін іздеуге қатысты.

Сызбада жаңа венчур ашқан кездегі қаржылық тәуекелге қатысты осы классификациялар көрсетілген. Бұл модельде қаржы тәуекелі пайда табу мотивімен салыстырып өлшенеді. Бұдан басқа бірнеше әрекет те ескерілген. Пайда табу әрекеті пайданы мейлінше молайтуға деген ұмтылыспен байланысты, сондай-ақ, кәсіпкерлікке байланысты тәуелсіздік немесе кәсіпорынның жұмысы сияқты, басқа да іс-әрекет түрлерін іздеуге қатысты.

Бұл теория кәсіпкерлердің әрекеті тәуекел мен қаржылай табыс арасындағы қарым-қатынасқа байланысты өзгеріп отыратынын дәлелдейді. Бұл типология экономикалық теория шеңберінде рационал тұлғаға тән стильден ауытқып кеткен стильдер немесе кәсіпкерлік ұмтылысты зерттеу қажеттігін көрсетеді.

«Әртүрлі кәсіпкерлік стильдер бар болса, онда жаңа венчур құратын әр адам қаржылық тәуекелін мейлінше азайтуға және қаржылай табысты барынша молайтуға әрекет жасамайды. Осылайша ұйымды қалыптастыру модельдері ұйымдағы адамдар арасындағы айырмашылықтар үшін түзетілуі тиіс». Барлық кәсіпкерлер – тек қана ақшалай табысқа ұмтылатындар емес, қаржылық тәуекел дәрежесі тек пайда табу мүмкіндігімен ғана түсіндірілмейді. Кәсіпкерлік тәуекел – қарапайым экономикалық тәуекел және табыс түсініктемесінен әлдеқайда көп нәрсені талап ететін күрделі мәселе.

Айта кетерлік жайт, «бизнесті табысты әрі жаңашылдықпен бастаған адамдар барлық формада және кез келген түрде кездеседі. Бірақ оларда басқаларда жоқ бірқатар қасиеттер бар. Шын мәнісінде, олар өздері сенген нәрселер үшін тәуекелге баруға дайын. Олардың кәсіби өмірінде көп кездесетін екіұдайылық, айқындық пен анықтық жетіспеушілігін жеңе алатын қабілеттері бар. Көпшілігі жасаған нәрселерінде өзіндік із қалдыруға ұмтылады. Өзімшілдікке шамадан тыс бой алдыру дұрыс емес, әрине. Дегенмен өз кәсіпорнында өзіндік қолтаңбасы қалмаған кәсіпкерді табуға тырысыңызшы».

Кәсіпкерлер әртүрлі тәуекелдермен бетпе-бет келеді. Оларды төрт негізгі салаға топтастыруға болады: 1) қаржылық тәуекел; 2) карьералық тәуекел; 3) отбасылық және әлеуметтік тәуекел; 4) психикалық тәуекел.

Қаржылық тәуекел

Көп жағдайда кәсіпкер жаңа венчур құруға жинаған ақшасының немесе басқа ресурстарының айтарлықтай көп бөлігін қатерге тігеді, бұл елеулі қаржылық тәуекелді туғызады.



Кәсіпорын сәтсіздікке ұшыраса, бұл қаражаттың немесе ресурстардың барлығынан айырылу ықтималдығы өте жоғары. Кәсіпкер өзінің жеке мүлкінің құнынан асып түсетін компания міндеттемелеріне жеке басымен жауапты болуы мүмкін. Осылайша банкротқа ұшырайды. Көп адам өз жинақ ақшасын, үйін, мүлкін және жалақысын салып, жаңа бизнес бастау үшін тәуекелге бара бермейді.

Карьералық тәуекел

Кәсіпкерлерді жиі мазалайтын мынадай сұрақтар бар: венчур сәтсіздікке ұшыраса, жаңа жұмыс таба аламын ба? Әлде бұрынғы жұмысыма қайтып оралуым мүмкін бе? Карьералық тәуекел жалақысы жоғары және жақсы әлеуметтік пакеті бар, тұрақты жұмысы бар менеджерлердің көңілінде алаңдаушылық тудырады.

Отбасылық және әлеуметтік тәуекел

Жаңа венчур бастау кәсіпкердің бар күш-жігерін және уақытын жұмсауды талап етеді. Бұл, өз кезегінде, отбасылық және әлеуметтік тәуекелді туғызып, кәсіпкердің басқа міндеттемелері зардап шегуі мүмкін. Некеде тұрған кәсіпкерлердің отбасы мүшелері, әсіресе балалары уақытша болса да, оның ілтипатына мұжтаж болып, толық емес отбасына эмоциялық күйзеліс қатеріне ұшырайды. Сонымен қатар ескі достармен байланыс үзіліп, достық қарым-қатынас бұзылуы мүмкін.

Психикалық тәуекел

Психикалық тәуекел – кәсіпкердің денсаулығы. Ақшаның орнын толтыруға, жаңа үй салуға болар, ерлі-зайыптылар, балалар мен достар да жаңа жағдайға бейімделіп кете алады. Алайда қаржылық дағдарысқа ұшыраған кей кәсіпкердің психологиялық тұрғыдан қайта қалпына келуі қиын. Психологиялық әсердің зардабы тым ауыр болады.

Кәсіпкерлік және стресс

Ең кең таралған кәсіпкерлік мақсаттар – тәуелсіздік, байлық және жұмысына қанағаттану. Кәсіпкерлікті зерттеушілердің еңбектерінде осы мақсаттарға қол жеткізгендер сол үшін қымбат баға төлегенін көрсетеді. Сауалнамаға қатысқан кәсіпкерлердің көпшілігін ас қорыту, ұйқысыздық, бас және бел, арқа ауруы мазалайтын болып шықты. Алайда дiттеген мақсатына қол жеткізу үшін кәсіпкерлер стресске саналы түрде жол береді. Дегенмен ол өзін-өзі ақтайтын сияқты.

Стресс – адамның үміті мен талаптарын қанағаттандыру қабілеті арасындағы айырмашылық, жеке басы мен арман-мақсаты арасындағы сәйкессіздік. Адам талаптарды орындауға қабілетсіз болса, стресске ұшырайды. Кәсіпкердің жұмыс істеу талабы басқарушы қабілетінен жоғары болса, жүйке ауруына шалдығуы мүмкін. Зерттеушілердің бірі кәсіпкерлік рөл мен жұмыс істейтін ортаның қалай стресске шалдықтыратынын атап көрсеткен. Бизнесі бастау және басқару қатерге бас тігуді талап етеді. Тәуекел – қаржылай, карьералық, отбасылық, әлеуметтік немесе психикалық түрде сипатталуы мүмкін. Тұтынушылар, жабдықтаушылар, реттеушілер, заңгерлер мен бухгалтерлер сияқты сыртқы контрагенттермен қарым-қатынас орнату да стресс тудырады.

Ресурстар жетіспегенде кәсіпкерлер сатушы, жұмысқа қабылдаушы, жарнамашы және келіссөзші секілді қосымша рөлдерді өзі атқарғанда, қателіктерін де қоса көтереді. Бұл бір мезгілде атқарылатын рөлдік жүктеменің талаптары тым артып кетуіне әкелуі мүмкін. Бизнес



иесі болу және оны жүргізу – отбасылық және әлеуметтік өмірді құрбан етіп, уақыт пен энергия жұмсауды талап етеді. Кәсіпкерлер көбінесе жалғыз немесе бірнеше қызметкермен жұмыс істейді, сондықтан үлкен корпорациядағы әріптестік қолдау жетіспейді.

Кәсіпкерлік рөл мен қоршаған ортадан басқа, стресс тұлғаның жеке басынан, яғни мінез-құлқы мен кейбір қасиеттерінен де туындауы мүмкін. А типті мінез-құлық типологиясына жататын адамдар – табиғатынан шыдамсыз, талабы көп, мазасыз деп сипатталады. Мұндай адамдар ауыр жұмыс жүктемелеріне қорықпай ұмтылады және кәсіпкерлік іске толығымен беріледі.

А типті тұлғала

- Уақыттың қарбаластығына мазасызданады. Мысалы, А типті адамдар жол кептелісіне төзбейді.
- Орындау мерзімі анықталған жобаларға қатысады. А типті адамдар жұмыспен қамтамасыз етуге ризашылықпен қарайды.
- Өмірдің жұмыстан басқа жақтарына аса мән бермейді. Мұндай еңбекқорлар өмір сүру үшін жұмыс істемейді, жұмыс істеу үшін өмір сүреді.
- Артық жауапкершілік алуға ұмтылады. Іске кіріскенде көбінесе «осы мәселені шешуге қабілеттімін» деген сенімде болады.
- Басқаларға қарағанда көп және жылдам сөйлеуге бейім. А типті адамдар ренжіген кезде сабыр сақтамай, ұрсыса жөнеледі.

А типті мінез-құлық жүректің ишемиялық ауруына соқтыратыны әдебиеттерде жиі айтылады.

Стресті жақсы түсіну үшін кәсіпкерлер жеке басын, кәсіпкерлік қызметін ерекшелендіретін рөлі мен жұмыс ортасы туралы жете білуі керек.

Стрестің пайда болу көздері

Зерттеушілер Дэвид П. Бойд пен Дэвид Э. Гумперт кәсіпкерлік стрестің төрт себебін анықтады: 1) жалғыздық; 2) бизнеске жан-тәнімен берілу; 3) адамдармен арадағы проблема және 4) мұрат-мақсатқа қол жеткізу.

Жалғыздық. Кәсіпкерлер қызметкерлерімен, клиенттерімен, бухгалтерлерімен және адвокаттарымен жиі араласса да, оларға сене бермеуі мүмкін. Көп уақытын жұмысында өткізіп, достары мен отбасы мүшелерінің кеңесі мен жайлы қарым-қатынасы туралы ұмытып та кетеді. Сонымен қатар әлеуметтік қарым-қатынастар бизнес мүддесіне сай келмесе, әлеуметтік өмірге мүлдем назар аудармайды. Жалғыздық сезімі ішкі оқшаулану сезімімен байланысты болуы мүмкін.

Бизнеске жан-тәнімен берілу. Кәсіпкерлік парадокстың бірі – табысты кәсіпкерлер бос уақытын есте қаларлықтай етіп өткізуге жеткілікті қаражаты болса да, экзотикалық круизге, балық аулау сапарына, шаңғы демалысына бара алмайды. Себебі бизнесін тастап кете алмайды. Кәсіпкерлер бизнеске жан-тәнімен беріліп, көп жұмыс істейді, қоғамдық ұйымдарға, демалысқа немесе білімін жетілдіруге де уақыттары аз.

Адамдармен арадағы проблема. Кәсіпкерлер серіктестерге, жұмысшыларға, клиенттерге, банкирлер мен кәсіби мамандарға тәуелді және олармен жұмыс істеуі керек. Көбі осындай адамдармен жұмыс істеу барысында жабығу, көңілі қалу секілді көңіл күйін бастан кешіп, тіпті кикілжіңге де барады. Табысты кәсіпкерлер – белгілі бір дәрежеде перфекционистер. Жобасы қалай орындалуы керекін біледі; енжар қызметкерлердің орындаушылығын жоғары стандартқа жеткізуге көп уақыт жұмсайды. Көбінесе ымыраға келмейтін жағдайға жеткенде әріптестікті тоқтатады.

Мұрат-мақсатқа қол жеткізу. Жетістікке жету қанағаттандырады. Бойд пен Гумперт зерттеу барысында көп нәрсеге жетуге тырысу мен сәтсіздік арасында шегара бар екенін анықтады.



Кәсіпкер көп нәрсені орындауға тырысады. Жұмыс нәтижесі жоғары болса да, көпшілігі жұмысына ешқашан толық қанағаттанбайды. Шексіз амбицияның жағымсыз әсері болғанмен, жетістікке жету жолында қиындыққа назар аудармайды. Жұмысты тоқтатса немесе бәсеңдетсе, бәсекелестері қуып жетіп, жетістіктерін жоққа шығарады деп ойлайды.

Стреске көңіл бөлу

Стрестің барлығын жаман деуге келмейді. Ол адамның өмірін билеп, шектен асып кетсе, дененің физикалық мүмкіндігін төмендетеді. Алайда стресс конструктив болса, еңбектің тиімділігін арттырып, өнімділігін жоғарылатады.

Зерттеушілер Бойд пен Гумперт кәсіпкерлік стрестің себептерін айқындауға зор үлес қосты. Олардың зерттеуіндегі ерекше назар аударатын нәрсе – стресті азайту әдістері. Кәсіпкерлерге бизнесінің сапасын арттырып, жеке өмірін жақсарту жолдары ұсынылды. Оны азайтудың дәстүрлі әдісімен қатар, медитация, биологиялық кері байланыс немесе биофидбек, бұлшық етті тынықтыру және тұрақты жаттығу сынды маңызды әдістерді ұсынды. Стресті азайтудың маңызды қадамы – оның себептерін анықтау. Себептерін анықтаған соң кәсіпкерлер онымен күресудің жолдарын іздейді: 1) стрестің бар екенін мойындау; 2) жеңу механизмдерін қалыптастыру; 3) бәймәлім жеке қажеттіліктерді зерттеу.

Стреспен күресудің алты жолы бар

Нетуоркинг. Жалғыз бизнес жүргізуді жеңілдетудің бір жолы – басқа бизнес иелерімен нетуоркинг арқылы тәжірибе бөлісу. Өзге кәсіпкердің жеңістері мен қателіктері туралы алынған объектив ақпараттың пайдасы зор.

Барлығынан алыстау. Бизнеске жан-тәнімен берілуден құтылудың тамаша жолы – демалысқа шығу. Кәсіпкерлер де мұны растайды. Бизнес процесі толық демалыс алуға мүмкіндік бермесе де, қысқа үзіліс алуға мүмкіндік бар. Мұндай демалыс күш-жігерді толықтырып, тынығуға мүмкіндік береді.

Қызметкерлермен байланыс. Кәсіпкерлер өз қызметкерлерімен тығыз байланыста болса, оларды алаңдататын себептерді анықтай алады. Ірі корпорацияда жеке қарым-қатынас қалыптастыру қиын, кәсіпкерлік венчурде оны іске асыру анағұрлым оңай. Мысалы, икемді жұмыс уақытын орнатып, қызметкерлерге айлыққа дейін шағын несиелер беру сияқты шаралар арқылы ұжымдық сөйіл-серуендер ұйымдастыру. Осындай жағдайда ірі ұйымдардағы әріптестеріне қарағанда қызметкерлердің еңбек өнімділігі жоғары болады. Қалыптасқан жеке тұлғааралық қарым-қатынас арқасында кәсіпкер стресті азайтуы мүмкін.

Компаниядан тыс қанағат табу. Кәсіпкер венчурге деген құштарлық сезіміне қарсы тұра алмауы мүмкін. Өйткені оның бар болмысы осы компаниямен біте қайнасқан. Бизнестен андасанда алыстап, өз өміріне де көңіл бөлуі тиіс. Сонда ғана жаңа көкжиектерге қол соза алады.

Міндеттерді табыстау немесе бөлісу. Мұны іске асыру үшін біршама уақыт керек. Уақытты тиімді пайдалану үшін кәсіпкер тапсырманы басқаға табыстауы тиіс. Кәсіпкерлерге міндеттерін басқаға табыстау оңай болмайды. Себебі әрдайым бизнестің басы-қасында жүрген соң қызметтің барлық саласына қатысуым керек деп санайды. Стресті жеңу үшін уақыт қажет болса, тиісті міндеттерді табыстайтын адамдарды тауып, үйретуге болады.

Үздіксіз физикалық жаттығу жасау. Американдық зерттеушілер кәсіпкерлердің кәсіптік мақсатқа қол жеткізуі мен дене қимылының арасындағы қатынасты зерттеді. Зерттеу барысында 366 кәсіпкердің жаттығу тәртібін және жаттығу жиілігін, компания сатылымы мен кәсіпкердің жеке мақсаттарға сәйкестігін тексеру арқылы қорытынды жасалды. Жүгіру мен ауыр атлетика сияқты екі жаттығу түрінің сатылым көлеміне, сыртқы және ішкі марапаттарға қатынасы зерттелді. Нәтижесінде жүгірудің осы үш айнымалының мәніне оң әсерін тигізетіні – ауыр атлетиканың сыртқы және ішкі марапатпен байланысты екені дәлелденді. Бұл зерттеу кәсіпкерлердің стресті жеңу барысында жаттығу режимін ұстануының маңызын көрсетеді.



Кәсіпкерлік процесс

101-кәсіпкерлік үрей

Кәсіпкер бастан кешіретін үрейдің де кермек дәмі, азабы болады. Ол кәсіпкер болып кеткенше, осы үрейді бастан кешіреді. Мысалы, АҚШ-та 101-кәсіпкерлік үрей атты оқыту курсы танымал. Курс айрықша жағдайда өтсе, оны қабылдау автоматты түрде жүргізіледі. Оған рұқсат алудың да қажеті шамалы. Кәсіпкерге аяқасты үрей тудыратын дүниелер жетерлік, оны алдын ала болжай алмайды. Олар мұндай үрейді бастан кешіргенін мойындамайды. Өйткені оны өзі ғана сезінуі мүмкін. Сондықтан мұның құпия болғанын қалайды.

Джексонвилл қаласынан шыққан кәсіпкер Вильсон Харреллдің айтуынша, қарапайым қорқынышқа қарағанда кәсіпкерлік үрей ерекше болады. Күтпеген жерде, кездейсоқ жағдайда тууы мүмкін әрі уақыты тым қысқа. Мәселен, автобус соқтығысқан кездегі адреналин секілді. Екінші жағынан, кәсіпкерлік үрей өзіне-өзі жүктеледі. Бұл – жеке әлем. Ұйықтай алмауы да мүмкін. Түрлі үрей-қорқыныш кәсіпкерге теріс әсер етеді.

Үрей неге әкеп соғады? Бұл тек ақша туралы емес. Кез келген кәсіпкер ақшаны жетістікке жету бонусы деп түсінеді. Ақша жоғалту да тәуекелге жатады. Сәтсіздіктен қорқу сияқты нәрселер де болады. Бірақ кәсіпкер өз абыройын түсіргісі келмейді. Әрі жай кәсіпкер болуды да қаламайды. Күрделі үрейді не тудыратыны әлі анықталған жоқ.

Харрелл Еуропаның әскери базасында өнім сату үшін жеке брокерлік шаруашылық қызметін бастаған кезде осындай үрей сезімін бастан кешірген. Ол Kraft Food компаниясының өкілі болып тағайындалғаннан кейін сатылымды арттырып, соңында өзі жұмысқа араласпайтын болды.

Сырт көзге жұмысын қиналмай істейтін сияқты болып көрінеді. Крафт менеджмент командасы меншікті сатушылар тобын дайындап, олар жұмысты жақсы әрі арзан орындайды деген шешім қабылдады. Харрелл не істеді? Ол компанияны клиент ретінде жоғалтса, бизнесін де жоғалтуы мүмкін еді. Сондықтан тәуекелге барып, «Крафт Германияда брокерлік қызметті қолданбаса да, Харреллдің компаниясымен брокерлікті жалғастыратын болса, оларды жергілікті тамақ өнеркәсібінде бекітуге барынша қолдаймын» деген ұсыныс жасады. 30 күн жауабын күткен Уайт Харрелл кәсіпкерлік үрейдің «шектеусіз террорына» тап болды, ақырында Крафт компаниясы оған сенім артуға және оның компаниясымен брокерлік қызмет атқаруды жалғастыруға шешім қабылдады.

Мұндай қорқыныштың болуына қарамастан, кәсіпкерлік құпиясы неде? Сыйақы. Табыс еселенсе, үрейді де ұмытуға болады. Бұл бастапқыда абайлап жылжитын, соңында шабыт сыйлайтын, қатаң шешім қабылдауға жағдай туғызатын америкалық сырғанаққа ұқсайды. Жоғарылаған сайын әуелде қорқыныш сезімі ұлғаяды әрі тағатыңыз таусыла түседі. Тастүнекте айқайлаған кезде айналаңызды қорқыныш түгел басып қалады. Бастапқыда бойыңызды тек үрей билейді; сосын ол аяқталып, толқу сезімі ғана қалады. Кәсіпкерлер үшін келесі әрекет қалай? Басқа билет сатып алу ма?!

Сонымен, кәсіпкерлік табыстың негізгі құрамдас бөлігі не? Уилсон Харреллдің айтуынша: «Үреймен күресу мүмкіндігі. Жеке үрейімен өмір сүріп жатқан жалғызбасты кәсіпкер жабырқауға бой алдырып, пендешілік әлемде өмір сүреді, толқымалы сәтті бастан кешеді».

Кәсіпкерлік эго

Тәуекел мен стрестен басқа, кәсіпкерге ішкі эгосы да теріс әсер етуі мүмкін. Басқаша айтқанда, оның бойындағы әдетте табысқа жетелейтін белгілі бір сипаттары да шектен шығуы ықтимал. Кәсіпкерге зиянын тигізетін негізгі төрт сипатты қарастырайық.

Өктем бақылау қажеттігі

Кәсіпкер өзінің іс-әрекетін де, тағдырын да қатаң бақылауға алуы қажет. Бақылаудың ішкі фокусын қолына алып, бәрін бақылауда ұстайды. Дербестік пен бақылауға құлай берілу



кәсіпкерді алдын ала анықтаған шарт бойынша өзі құрған құрылымдарда ғана жұмыс істеуге әкелуі мүмкін. Кәсіпкерлік топта нетуоркинг жасау үшін елеулі кедергі болады, кәсіпкер басқа адамдардың сыртқы бақылауын оларға бағыну немесе өзінің билігін әлсірету қаупі ретінде қарастырады. Мұның өзі кәсіпкердің табысты кәсіпорын құруына пайдасын да, зиянын да тигізуі мүмкін.

Сенімсіздік

Бәсекелестікке, тұтынушыларға және үкіметтің реттеу әрекеттеріне назар аудара отырып, кәсіпкерлер қоршаған ортаны үнемі бақылауы керек. Сөйтіп олар алдын ала болжам жасап, өзгелерден бұрын әрекет етуге тырысады. Бұл – өзгелерге сенімсіздік білдіру болып табылады. Кәсіпкер енді ұсақ-түйекке көбірек қаржы бөліп, шындықтан алшақтап, ақыл-ой мен логиканы бұрмалауға, өзі үшін зиянды әрекеттерге баруы мүмкін. Қайталай кетсек, сенімсіздік – екі жақты сипат.

Табысқа ұмтылысты айқындау

Кәсіпкердің эгосы табысқа ұмтылудан көрініс табады. Бүгінгі кәсіпкерлердің кейбіреулері егде тартса да, табысқа жетуге деген қуатты құлшынысқа ие. Олар кез келген сенімсіздікті жоққа шығару үшін шығармашылық әрекетке баратын батыл адам ретінде қалыптасады. Адам табысқа қол жеткізуге ұмтылады және соны мақтаныш көреді. Үлкен ғимарат, зауыт пен керемет кеңсе салу арқылы жетістікке қол жеткізуге ұмтылса, онда кәсіпкер үшін бұл жетістік венчурден әлдеқайда маңызды. Осылай табысқа жету жолында мүмкіндіктерден айырылу – ұмтылыстың зиянды жағы.

Негізсіз оптимизм

Кәсіпкердің үздіксіз оптимизмі – табысқа жетудің негізгі факторы. Олардың ынта-жігері жоғары болады және үнемі құлшына қимылдайды. Бұл сергектік басқалардай емес, оларға сенуіне мүмкіндік береді. Дегенмен оның да экстрим жағдайын қарастырсақ, оптимистік көзқарас бизнесте қияли көзқарас тудыруы мүмкін. Кәсіпкерлер алдан үміт күтіп өмір ағымын, фактілер мен есептеулерді елемей, алдануы ықтимал. Мұндай мінез-құлық бизнес әлеміндегі шынайы жағдайды бағалай алмайтын қабілетсіздікке соқтыруы да мүмкін.

Бұл мысалдар барлық кәсіпкер осындай жағдайларға душар болады дегенді білдірмейді. Кәсіпкер болғысы келетіндердің барлығы кәсіпкерліктің «ұңғыл-шұңғылын» аңғара білуі керек.

Түйін

Сәтсіздік пен уайымнан арылу процесі де қаралды. Кәсіпкер, венчур және процесс арасындағы байланыстарды зерттеу үшін кәсіпкерлік тәжірибе идеясы талқыланды. Дәрістің бір бөлігі кәсіпкерліктің «күңгірт тұсына», оның ішінде қатермен бетпе-бет келуден, стрестік проблемалардан және кәсіпкерлік эгодан туындайтын ерекше қасиеттерді қарастыруға арналған.