

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ТЕОРИЯ, ПРОЦЕСС И ПРАКТИКА

Частное предпринимательское мышление и знание

Глава 1. Система бизнес-мышления в XXI веке





Предпринимательское мышление

Если предыдущие поколения мечтали о престиже и привилегиях, мечта поколения миллениум, также известной как поколение Y, кажется очень отличающейся. Они считают, что успех в карьере требует от них большей независимости и предприимчивости, чем от прошлых поколений. В недавнем исследовании только 13% заявили, что их цель в карьере – восхождение на корпоративную лестницу, чтобы стать генеральным директором или президентом. В сравнении, почти две трети (67%) заявили, что их целью является начало собственного бизнеса. Миллионы людей моложе 35 лет активно пытаются начать бизнес. Крупные университеты выделяют больше ресурсов для предпринимательства, а успехи молодых предпринимателей растут. У каждого человека есть потенциал и свобода выбора продолжить карьеру предпринимателя, но до конца неясно, что мотивирует людей сделать этот выбор. Исследователи пытаются лучше понять внутренние движущие силы предпринимателей, но еще не определили событие, характеристику или черту, которая подталкивает человека к данной области.

Предпринимательское познание

В науке познание относится к психологическим процессам. Эти процессы включают в себя внимание, запоминание, производство и понимание языков, решение проблем и принятие решений. Термин происходит от латинского «cognoscere», что означает «знать», «концептуализировать» или «распознавать», и относится к процессу информации, применению знаний и изменению предпочтений. Познание используется для обозначения умственных функций, умственных процессов и умственных состояний разумных людей.

Теория социального познания вводит идею ноу-хау в умственных моделях (познаниях), которые были оптимизированы для личной эффективности при изучении предпринимательства. Концепции когнитивной психологии являются полезными инструментами в изучении феномена предпринимательства. Результаты когнитивной науки все чаще применяются в предпринимательской практике, все чаще делаются ссылки на научную литературу.

Исследователи Рональд К. Митчелл, Лоуэлл Бузениц, Тереза Лант, Патрисия П. Макдугалл, Эрик Морзе и Дж. Брук Смит определяют предпринимательское познание как структуру знаний, которые люди используют для оценки, суждения и решения. Другими словами, предпринимательское познание – это понимание того, как предприниматели используют умственные модели для объединения информации, которая помогает им идентифицировать и изобретать новые продукты или услуги. В частности, предпринимательские познания предлагают понимание того, «почему» они делают некоторые вещи, которые они делают.

Кто такие предприниматели?

Фрэнк Карни, один из основателей «Pizza Hut Inc.», однажды назвал предпринимателей краеугольным камнем американской бизнес-системы и агентами самообновления нашей экономической среды. Предприниматели, обычно определяемые как «участники риска» в создании новых венчурных компаний, – это однозначно оптимистичные, жесткие, преданные делу люди, которые получают огромное удовлетворение. Запуск нового бизнеса требует не просто идеи; ему нужен особый человек, предприниматель, который сочетает здравое суждение и планирование с риском.

Предприниматели, руководствуясь сильной приверженностью и решительностью настойчивости, работают очень тяжело. Они оптимисты, которые видят чашу наполовину полной, а не наполовину пустой. Они стремятся к целостности. Они горят желанием преуспеть. Они используют его как инструмент для обучения. У них достаточно уверенности в себе, чтобы поверить, что они могут лично внести существенный вклад в конечный результат своих предприятий.



Существенная неудача новых предприятий свидетельствует о сложности предпринимательства. Неопытность и некомпетентное управление являются основными причинами неудачи. Но каковы факторы успеха? Применяются ли они ко всем компонентам предпринимательства? Вот некоторые из вопросов, которые мы рассмотрим.

Характеристики, связанные с предпринимательским мышлением

Обзор литературы, которая описывает характеристики предпринимательства, позволяет определить образ предпринимателя через объединение большого количества факторов в небольшие группы.

Говард Х. Стивенсон и Дэвид Э. Хамурт предложили предпринимательские организации с такими функциями, как воображение, гибкость и риск. Уильям Б. Гартнер изучил литературу и выделил широкий спектр особенностей. Джон Хорнади проанализировал различные источники исследований и составил список из 42 типичных и часто встречающихся характеристик предпринимателей, который вы видите в схеме:

Характеристики, присущие предпринимателям

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1. Доверие | 22. Ответственность |
| 2. Настойчивость | 23. Предвидение |
| 3. Энергичность | 24. Точность, тщательность |
| 4. Мудрость | 25. Сотрудничество |
| 5. Выбор открытого риска | 26. Ориентация на прибыль |
| 6. Динамизм, лидерство | 27. Способность учиться на ошибках |
| 7. Оптимизм | 28. Сила |
| 8. Потребность в доступе | 29. Индивидуальность |
| 9. Универсальность | 30. Эгоизм |
| 10. Креативность | 31. Мужество |
| 11. Влиятельность | 32. Фантазия |
| 12. Общительность | 33. Бдительность |
| 13. Инициативность | 34. Толерантность |
| 14. Гибкость | 35. Агрессивность |
| 15. Интеллект | 36. Наслаждение (умение получать удовольствие) |
| 16. Целенаправленность | 37. Эффективность |
| 17. Признание трудностей | 38. Обязательство |
| 18. Независимость | 39. Возможность полагаться на сотрудников |
| 19. Умение ответить на критику | 40. Чувствительность к другим |
| 20. Компетентность | 41. Целостность |
| 21. Оперативность | 42. Восприимчивость, умение соблюдать баланс |

Упорство и настойчивость. В отличие от других факторов уверенность предпринимателя в успехе помогает ему преодолеть все препятствия и неудачи. Решительность и твердая убежденность в том, что они «преуспевают», скрывают личные недостатки. В большинстве случаев инвесторы для венчурного финансирования и оценки решительности предпринимателя используют залог частного дома, снижение заработной платы, готовность к пожертвованию времени и снижение уровня жизни.



Действия для достижения. Предприниматели – это люди, которые преследуют сложные цели и нацелены на их реализацию. Сила воли предпринимателей была документирована в предпринимательской литературе, а именно в новаторской работе Дэвида Маклэнда в 1950-1960-х годах: «Успешными предпринимателями являются те, кто настроен рисковать». Они исследуют ситуацию и определяют, как улучшить свою способность побеждать, а затем двигаться вперед. В результате высокий риск для среднего бизнесмена представляет собой средний риск, который хорошо рассчитан и достижим.

Ориентация на возможности. Конкретный пример предпринимателей, которые стремятся добиться успеха и роста – сосредоточиться на возможности, а не на ресурсе, структуре или стратегии. Ориентация на возможности – постоянное осознание возможностей в повседневной жизни. Успешные предприниматели начинают с возможности, и понимание этого приводит к другим важным решениям. Их цель направлена на поиск возможностей. Однако, достижение цели происходит лишь в случае сосредоточении на своих усилиях, выявлении и определении своего потенциала и умения говорить «нет».

Решение проблем. Предприниматели не боятся сложных ситуаций. Фактически, из-за убеждений и общего оптимизма, предприниматель считает что, то, что он не может себе позволить, занимает больше времени. Однако бесконечные попытки решить проблему или побороть барьер для бизнеса не является мошенничеством. Предприниматели откажутся от такой задачи быстрее, если она не будет простой или достижимой. Потому что любые проблемы неприятны. Неразрешенная проблема – означает потраченное зря время. Предприниматели знают, что они могут сделать, чтобы найти решение трудной, нерешенной задачи.

Поиск обратной связи. Успешные предприниматели часто характеризуются как хорошо обучаемые и эффективные. Их отличительная особенность от других – это сильное желание улучшить условия труда и качество продукции. Для этого они активно ищут и используют обратную связь. Для них также очень важно учиться на ошибках и неудачах.

Внутренний локус контроля. Успешные предприниматели верят в себя. Успех или неудача предпринимателя – не зависит от судьбы или удачи. Они считают, что успех и неудача находятся под их контролем и влиянием. И это может повлиять на результат. Личная ответственность и твердая приверженность приводит к высоким достижениям.

Терпимость к двусмысленности. Начинающие предприниматели находят способ подчеркнуть развитие венчурного капитала. Невозможно избежать неудач и неожиданных трудностей; структурные и дисциплинарные недостатки в организационной жизни постепенно превращаются в образ жизни. Предприниматель должен уметь выдерживать множество неудач и быть стрессоустойчивым. Успешные бизнесмены могут преуспеть даже в трудные моменты жизни.

Принятие рассчитанного риска. Успешные предприниматели не являются игроками, они являются предикторами возможных рисков. Когда они принимают участие в каком либо деле, они подсчитывают всевозможные риски и тщательно их обдумывают. Они не упускают возможность собственной выгоды, но в то же время часто избегают ненужного риска. Их стратегии основаны на распределении финансовых и бизнес-рисков среди партнеров. Например, партнерам и инвесторам предлагается вкладывать деньги, взять кредиты и привлечь других партнеров, дополнительных инвесторов и специальные условия продвижения товаров.

Высокая энергетика. Предприниматели прилагают все усилия, чтобы выполнить задачи, которые им поручены. Многие предприниматели четко распределяют свое время, устанавливают время для приема пищи, физических упражнений и отдыха.

Творчество и инновации. Творчество ранее считалось наследственным признаком. Если сравнить уровень творчества и инновации в США с другими менее творческими и инновационными культурами, маловероятно, что различие на генетическом уровне. Научные школы предпринимательства считают, что можно обучить творчеству. В новых венчурных предприятиях чаще всего присутствует коллективный творческий подход как результат совместных усилий учредителей и персонала по производству уникальных товаров и услуг.

Видение. Предприниматель четко определяет свою конечную цель. У них есть концептуальное представление о том, что может сделать их фирма. Например, Стив Джобс, известный как основатель корпорации «Apple», мечтает представить микрокомпьютеры, которыми могут пользоваться и студенты и бизнесмены. Этот компьютер – не просто новый



гаджет, он нечто большее. Планировалось, что он станет неотъемлемой частью человеческой жизни; и будет использоваться и для обучения и для общения. Этот подход сделал «Apple» одним из основных конкурентов в микрокомпьютерной индустрии. Однако не все предприниматели предопределяют направление своей фирмы. Во многих случаях эта ориентация развивается с течением времени.

Энтузиазм. Предпринимательский энтузиазм является основным эмоциональным опытом для предпринимателей. Исследователь Мелисса С. Кардон тщательно изучила этот элемент системы бизнес-мышления. Она определила предпринимательский энтузиазм как концепцию последовательной интерпретации и энтузиазма в отношении своего предприятия и эмоционального опыта мобилизации энергии. В то же время предпринимательский энтузиазм характеризуется дискретными эмоциями. Эта сила исходит только от предпринимателя, который занимается своими собственными интересами, или сила, которая дает предпринимателю возможность подняться на вершину своих целей. Таким образом, предпринимательский энтузиазм признается в качестве фундаментального компонента системы предпринимательского мышления.

Team building. Стремление предпринимателя к независимости не будет препятствовать созданию сильной команды. Самые успешные предприниматели имеют хорошо мотивированную команду. Это помогает управлять ростом и развитием предприятия. Фактически, предприниматель может знать только конкретную цель развития фирмы. Персонал часто более квалифицирован и способен самостоятельно управлять ежедневными вызовами.

Метакогнитивная перспектива

Исследования сосредоточены на предпринимательских познаниях и потоках идей, которые могут быть определены как способность быть динамичным, гибким и саморегулируемым. Адаптивные познания важны для достижения желаемых результатов от предпринимательских действий.

С этой точки зрения группа исследователей разработала метатеральный или метакогнитивный метод делового мышления. Он фокусируется на разработке метакогнитивных стратегий, которые интегрируют эффекты мотивации бизнеса в обработку деловой информации.

В качестве примера можно взять бизнесмена, который готовится к важной встрече с венчурным-капиталистом. Он должен дать инвестору устный комментарий о запуске нового предприятия. Прежде чем разрабатывать альтернативную стратегию, предприниматель должен сначала сформулировать стратегию, как выполнить эту задачу. Этот процесс называется метакогнитивным. Процесс выбора ответа на последний вопрос, т. е. выбор конкретной стратегии предприятия – это когнитивный процесс. И выбор предпринимателя, чтобы ответить, как действует предприниматель, – это метакогнитивный процесс.

Несмотря на то, что это стало важной областью исследования, познавательные исследования представляют собой будущие концептуальные проблемы, которые необходимо эффективно продвигать. Например, многие исследователи настроены на то, что основатели и предприниматели «думают» иначе, чем другие лица или руководители бизнеса. Но гораздо менее ясно, происходит ли эта «когнитивная разница» от необычных факторов и событий, которые предшествуют усилиям и действиям предпринимателя. Точно так же неясно, возникает ли «когнитивная разница» предпринимателя от задач и условий окружающей среды, которые «вознаграждают» людей конкретным «мышлением» или условиями, которые стимулируют выражение и/или развитие такого мышления.

Процесс предпринимательства

Глобальные новаторы

За последние несколько десятилетий мы видели динамичных прорывных новаторов, стремящихся к достижению большего количества целей, чем их собственные достижения и



доходы предприятий. Они изменили мир своими идеями. Давайте рассмотрим самых главных новаторов:

Стив Джобс, основатель корпорации «Apple».

Он был одним из основателей и главным исполнительным директором корпорации «Apple». Он признан первопроходцем в революции персональных компьютеров. Предприниматель начал свою компанию в гараже в 1976 году.

В 2011 году у «Apple» было более пятидесяти тысяч сотрудников по всему миру, объем продаж которых составил 65 миллиардов долларов. И стала крупнейшей в мире, самой открытой, капитализированной и прибыльной мировой технологической компанией. Один из самых популярных предпринимателей в индустрии персональных компьютеров, а также основатель и акционер крупнейшей компании «Microsoft»; мировой лидер в области программного обеспечения, услуг и решений. «Microsoft» также имеет преобладание программного обеспечения «Microsoft Office» на рынке офисного программного обеспечения.

Билл Гейтс, один из создателей компании «Microsoft».

В 2011 году «Microsoft» приобрела «Skype Communications» за 58,5 млрд долларов. Выручка «Microsoft» превышает \$ 536 млрд., и имеет более 55 000 сотрудников в 85 странах мира.

Ларри Пейдж и Сергей Брин, разработчики и основатели поисковой системы «Google».

В 1998 году организовали и запустили интернет-компанию «Google Inc.». Сегодня «Google» является одной из самых успешных и инновационных компаний в мире. Они расширили свой бизнес на мобильные телефоны и охватил многие отрасли. Имея доход в 30 миллиардов долларов, «Google» имеет около миллиона серверов по всему миру.

Опра Уинфри, американская телеведущая, актриса, продюсер, общественный деятель, ведущая ток-шоу «Шоу Опры Уинфри».

Опра Уинфри – первая женщина, которая сделала личное ток-шоу. Она очень популярна среди телеведущих шоу-программ и ее ток-шоу является самой популярной программой в истории. Она является первой темнокожей женщиной-миллиардером в истории Америки. Успешный медиамагнат Уинфри владеет: собственной киностудией, журналом, коммерчески успешным ресурсом «Oprah.com», радиосетью и наконец именным кабельным телеканалом «OWN: The Oprah Winfrey Network».

Сэм Уолтон, американский бизнесмен, основатель сети магазинов «Wall-Mart» и «Sam's Club».

Первый магазин «Wall-Mart» был открыт в 1962 году. И сегодня «Wall-Mart» является 18-й крупнейшей в мире корпорацией с более чем 400 млрд. долларов дохода и более 600 000 сотрудников. «Wall-Mart» имеет 8500 магазинов в 15 странах, 55 из которых под другими названиями. В период с 1985 по 1988 год, по мнению журнала «Форбс», Сэм Уолтон считался самым богатым человеком Соединенных Штатов.

Гордон Мур, почетный представитель совета директоров и основатель корпорации «Intel».

Муравляется одним из основателей корпорации «Intel» – крупнейшим в мире производителем полупроводниковых чипов.

В 2011 году рыночная капитализация «Intel» составляла 122,41 миллиарда долларов. Мур был широко известен своим «Законом Мура», в котором в 1965 году он предсказал, что количество транзисторов в микропроцессоре будет удваиваться каждые два года.

Пол Орфала, основатель полиграфической компании «Кинко».

Пол Орфала основал центр копирования «Кинко», который затем постепенно перерос в компанию. Пол превратил маленький копировальный салон «Kinko's» в компанию с ежегодным оборотом около 1,5 млрд долларов, которую журнал «Форбс» назвал одним из лучших мест для работы в Америке.