

ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ  
В ОБЛАСТИ ФИЛОСОФИИ

---

УДК 316.37  
© 2015 г.

*А.В. Арутюнян*

ЛИЧНОСТНЫЕ СВОЙСТВА И СПОСОБНОСТИ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НОВОЙ ВОЛНЫ

---

**Арутюнян Андраник Варданович** – соискатель кафедры философии и социологии Адыгейского государственного университета, г. Майкоп, e-mail: harutyunyanandranik@yandex.ru

---

**Аннотация.** В статье показывается, что в рамках новой волны предпринимательства, которая распространяется в странах Запада и Востока, сформировался новый тип делового человека, которому присуще обладание интеллектуальными ресурсами, включающими в себя личностный ресурс человека и специфически личностные свойства, а также своеобразные способности.

**Ключевые слова:** новая волна предпринимательства, новый тип делового человека, интеллектуальные ресурсы, личностные ресурсы, способности, информационно-коммуникационные технологии, информационное общество, инновационная экономика.

В социологическом плане представляет немалый интерес то, что в контексте системы глобальной инновационной информационной экономики возник новый тип предпринимательства, представленный новым типом делового человека, отличающегося от всех предшествующих. «Он представляет собой, – пишет С. Лейси, – нечто среднее между торговцами старой волны, стремившимися заработать лишь на пропитание своей семьи и немного сверх того, и современными одержимыми ростом бизнеса и финансирующимися за счет венчурных фондов предпринимателями Кремниевой долины, живущими в глобализированном, уменьшившемся в размере мире. Их могут заботить проблемы рынков развивающихся стран, и их модель не похожа на поведение торговца из соседней деревни» [1]. К этим предпринимателям

новой волны можно отнести Б. Гейтса, С. Джобса, Д. Трампа и У. Диснея. Они четко представляют себе, как функционирует рынок венчурного капитала, как небольшая компания может превратиться в корпорацию огромного размера.

Новый тип предпринимателя можно обнаружить в среде деловой элиты Америки благодаря тому, что она вбирает в себя талантливых людей, стремящихся осуществить «американскую мечту». «Как ни странно, – подчеркивает С. Лейси, – наиболее успешные ее представители вышли из наименее благополучных слоев населения – из иммигрантов, прибывших сюда без гроша в кармане; бедняков, которые не в состоянии дать достойное образование своим детям; неуклюжих посредственных студентов, в которых никто не верил. Один из самых харизматичных предпринимателей Кремниевой долины не окончил университета. Чем ниже положение человека в социальной иерархии, тем больше у него стимулов сломать установившийся порядок» [1, с. 22]. Ведь сущность «американской мечты» в том и заключается, что человек, который не боится риска, способен выиграть весьма большой приз. Неудивительно, что к новой волне предпринимательства принадлежат такие блестящие бизнес-парки, как Google, Microsoft, Oracle и другие, которые привлекают образованных, талантливых и непритязательных в оплате труда специалистов из развивающихся регионов мира.

1. Для представителей новой волны предпринимательства характерно обладание интеллектуальными ресурсами, под которыми в современной науке понимается внутренний, личностный ресурс человека и специфически личностные свойства: «Современные исследования интеллектуального поведения показывают, что само понимание интеллекта вышло за границы когнитивной сферы, а полноценная реализация интеллектуального потенциала предполагает включенность определенных личностных свойств. Безусловное предпочтение личностным факторам отдается в разработке понятия социального интеллекта» [2]. К этим личностным свойствам относятся, во-первых, саморегуляция эмоциональных состояний; во-вторых, произвольная мотивация; в-третьих, рефлексия; в-четвертых, самопонимание и уровень притязаний; в-пятых, опыт значимых отношений; в-шестых, история жизни как событийная основа самоидентичности; в-седьмых, зрелость, с которой связана самоактуализация; в-восьмых, творчество в контексте социально значимых ценностей [2, с. 20–21]. Все эти личностные свойства должны коррелировать с существованием человека в изменяющемся мире, в котором он использует интенсивно развивающиеся

и гибкие информационно-коммуникационные технологии, делающие социальную и индивидуальную жизнь все менее предсказуемой [3].

Теперь в рамках описанной картины личностных характеристик занимающихся бизнесом перечислим ряд способностей, необходимых для представителей новой волны предпринимательства. Во-первых, способность к высокой рискованной деятельности, без которой невозможна предпринимательская деятельность, особенно венчурная деятельность, в условиях общества знания с его глобальной инновационной экономикой. Значимость высокого риска в предпринимательской деятельности ярко продемонстрировала знаменитая Кремниевая долина, ставшая в свое время передовым краем новейших технологий, создаваемых венчурными фирмами. В конце 1990-х гг. Кремниевая долина представляла собой четко отлаженный механизм по созданию новых технологий в компьютерной отрасли. «Обитатели долины, – отмечает С. Лейси, – быстро сплотились, поскольку все были иммигрантами и пришлыми, представлявшими собой нечто среднее между провидцами и маньяками. Почти у каждого из пионеров долины где-то далеко остались мать или жена, умолявшие их одуматься. Но через несколько десятилетий все увидели, что данная модель бизнеса работает, обычные люди становятся миллионерами – вот тогда и родилась вера в место, где только интеллект и талант имеют значение и каждый может достичь успеха» [1, с. 37–38.].

Смыслом существования Кремниевой долины являются инновации в сфере высоких информационно-коммуникационных технологий, и поэтому вполне логична её широкая популярность в эпоху доткомов в 1990-е гг. Именно в ней произошла трансформация идеи предпринимательства в нечто гламурное и яркое, которое теперь больше ассоциируется с амбициозностью и ненасытностью, чем с чувством собственного достоинства. «Термин *предпринимательство* уже не отражал этих перемен, равно как и понятие *малый бизнес*, поэтому распространение поучил термин *стартапы*. В определении *малого бизнеса* заложена идея о том, что компания не будет расти, а в определении *стартапа* – идея о том, что компания намеревается расти быстрыми темпами, быть проданной или разориться» [1, с. 39]. Если в Кремниевой долине малый бизнес был в руках предпринимателей старого типа, то молодые представители новой волны предпринимательства стремились создавать стартапы. Благодаря этому именно в Кремниевой долине было поднято на новую недостижимую высоту понятие «предпринимательство» подобно тому, как Голливуд внес новый смысл в понятие «актер». Понятно, что молодые и амбициозные предприниматели

образовали новую волну предпринимательства, которая охватила, прежде всего, развивающиеся страны не-Запада.

Однако с течением времени у Кремниевой долины возникли новые проблемы, обусловленные огромными финансами и возможностями, что привело к обнулению больших рисков, связанных с вложением средств в компании. Их деятельность стала подчиняться правилу, согласно которому существует обратная зависимость между вкладываемой величиной средств в венчурные компании и их отдачей. Поэтому инвесторы были вынуждены вкладывать огромные средства в рынки развивающихся стран, чтобы избежать снижения доходности на вложенный капитал [1, с. 39]. Таким образом, конец предпринимательского риска в Америке привел к перемещению новой волны предпринимательства в развивающиеся страны с их большим риском.

Во-вторых, следует иметь в виду способность современного предпринимателя действовать в условиях большого числа неопределенностей, обусловленных рядом различных факторов. Один из таких факторов – это неоднозначное восприятие полной неопределенностей окружающей деловой (и неделовой) среды. «К середине жизни мозг формирует мощные системы, – подчеркивает Б. Страук, – которые способны прорваться через неприступные стены комплексных проблем и найти... конкретные ответы» [4]. В данном случае перед нами противоречие: с одной стороны, предприниматель и менеджер благодаря накопленному опыту обладает повышенным творческим талантом и способен решать очень сложные задачи, с другой – его мозг не защищен от различного рода повреждений, его работа с возрастом замедляется (в этом смысле молодые предприниматели имеют преимущество перед старшими коллегами). Тем не менее исследования показывают, «что, несмотря на некоторые сбои, происходящие время от времени, наши когнитивные способности продолжают расти» [4, с. 32]. Это значит, что мозг взрослого предпринимателя способен находить адекватные решения проблем в условиях неопределенностей.

Другим фактором эффективности предпринимательства в компьютеризированном обществе, которому присущи взаимопереходы порядка и хаоса, выступает существование умеренно дезорганизованной (в определенной степени хаотической) деятельности индивидов, учреждений и систем. Исследования инновационной деятельности индивидов, беспорядочного стиля руководства фирмой, беспорядка в организациях показывают, что в условиях связанных с беспорядком неопределенностей предприниматели получают значительную экономию. «Вопреки распространенному мнению некоторый беспорядок –

это даже хорошо: умеренно неорганизованные люди, институты и системы часто оказываются более результативными, гибкими, изобретательными и в целом более эффективными, чем предельно организованные» [5]. Таким образом, можно утверждать, что предпринимательские предприятия, имеющие умеренный беспорядок, способны более эффективно использовать ресурсы и демонстрировать большую устойчивость в полном неопределенностей мире.

В-третьих, для предпринимательской деятельности немаловажным является принятие неожиданных и нестандартных решений возникающих постоянно проблем. Иными словами, личность предпринимателя должна быть адаптированной к изменяющейся реальности общества знания, что предполагает владение ею культуры предприимчивости (предпринимательства). В связи с этим актуализируется дискурс креативности, креативного класса [6]. «Жизнь человека в рамках культуры предприимчивости, – пишет М. Яцино, – становится особым предприятием, а индивид сам для себя становится “капиталом”, который, обладая оборотным капиталом, необходимо сохранить, воспроизвести и приумножить» [7]. Этот капитал сохраняется, воспроизводится и приумножается только благодаря творческой способности предпринимателя находить и принимать нестереотипные и конструктивные решения серьезных проблем.

Творческий предприниматель отличается от обычного человека тем, что он извлекает из виртуального слоя социальной действительности новые неожиданные для обыденного сознания возможности и стремится осуществить их на практике. «Творческий человек от нетворческого отличается способностью находить нестандартное решение проблемы. Под проблемой мы понимаем такую ситуацию, для преодоления которой у человечества в настоящий момент отсутствуют средства... Новым средством может быть новое знание, цветовое изображение, мелодия, структура повествования, форма рифмы или организация предприятия. Творчески ориентированный человек совсем по-другому воспринимает ситуацию и вычитывает из неё массу тонких характеристик, которых нетворческий человек вообще не замечает» [8, с. 42]. Следовательно, именно творческая способность предпринимателя находить и генерировать оригинальные решения возникающих новых проблем позволяет социуму конструировать новую социальную реальность, адекватную вызовам времени.

В-четвертых, весьма значимой для личности предпринимателя является способность действовать в условиях множества ограничений, накладываемых государственными институтами и сложившейся, усто-

явшейся практикой бизнеса. Наконец, следует иметь в виду тот существенный фактор, согласно которому природа предпринимательства заключается не в осуществлении некоторых заданных предписаний, а в реализации благодаря своей активности инноваций в контексте множества неопределенностей. «С этой точки зрения, – отмечает Ю. Громыко, – нам очень нужны люди, способные, попадая в условия неопределенности, находить опору в самих себе и восстанавливать определенность. Собственно это умение найти опору в себе самом и связано с тем, что мы сегодня могли бы назвать важнейшей характеристикой предпринимательской деятельности, своеобразного предпринимательского настроения» [8, с. 101]. Следует иметь в виду то, что основной формой успешной предпринимательской деятельности в условиях информационного общества является игра, которая позволяет переструктурировать потенциально бесконечные возможности неопределенностей в инновации.

В-пятых, немалую роль в деятельности предпринимательства играет способность к быстрой смене уровней сложности качественно нового социокультурного мира. В своей монографии «Становление сложного общества: к обоснованию гуманистической теории сложности» С.А. Кравченко дает социологическую диагностику современного сложного информационного социума и выделяет двенадцать самых характерных его параметров. Это, во-первых, самоорганизация и рефлексивность (общество как совокупность саморегулирующихся систем и изменившаяся под воздействием глобализации растущая рефлексивность); во-вторых, усложняющееся становление (оно ведет к новой социальной реальности); в-третьих, социальный порядок иного качества (порядок и хаос находятся в определенном состоянии равновесия); в-четвертых, амбивалентность открытости (она выражает взаимосвязь глобального, локального и анклавного); в-пятых, фактор скорости социальных изменений (происходит увеличение доли короткоживущего социума и уменьшается доля долгоживущего); в-шестых, «переоткрытие» времени (на первый план выходит модель синергетического времени с его нелинейным характером); в-седьмых, виртуальная реальность (она породила гиперреальность с её симулякрами и симуляциями); в-восьмых, переход от евроцентризма к альтернативности (возникла глобальная альтернатива капиталистическому развитию); в-девятых, возникновение гибридов социального и физического (возникли гибриды живого и неживого, социального и физического, вошедшие в ткань жизни человека); в-десятых, усложняющиеся риски (риск стал динамичным феноменом); в-одиннадцатых, плюрализация

рациональностей (возникли новые типы рациональностей – макдональдизация, играизация и пр.); в-двенадцатых, переоткрытие морали (появилась концепция текучей морали) [9].

Современное информационное общество является весьма сложной, многогранной и многоуровневой системой, которую человек не всегда способен охватить своим мышлением и которая зачастую предстает перед ним в виде определенных фрагментов (неслучайно сейчас социологи говорят о клиповом восприятии мира). Индивиду постоянно приходится совершать операции перехода от сложной организации общества знания к его простым фрагментам и аспектам. «Разбираться же с тем, что в данный момент перед нами: излишне усложненный вариант мира или примитивная лишенная смысла конструкция, – должны мы сами» [8, с. 100]. Это означает, что и обычный человек, и предприниматель новой волны должны всегда быть готовыми достаточно быстро изменять свое восприятие уровней и граней сложности.

В-шестых, представляет интерес способность предпринимателя новой волны осуществлять на практике созданные его воображением новые мысленные образы, чтобы производить новые товары и услуги. «Для предпринимателя возможность общественного богатства связана, – отмечает Ю. Громыко, – с созданием нового способа коллективного действия и новой формы общественного потребления. Предприниматель может придумать этот новый способ действия и обладает способностью воплотить его, сделать так, чтобы сей новый способ действия перешел из области мысли в область реального» [8, с. 112]. Таким проявившим большое воображение предпринимателем новой волны был С. Джобс, который в свою команду набирал интересных, с «экстраординарным вкусом» необычных людей: художников, поэтов и историков, обладающих эстетической интуицией и мощным воображением.

«Он считает, – отмечает Т. Питерс, – что они обладают волшебными способностями: пользуются наилучшими достижениями человечества, а затем стараются перенести их в свои проекты» [10]. Вполне логично, что С. Джобс первую свою команду в Macintosh составил из художников и инженеров, объединив таким образом технологический и эстетический аспекты. В результате до сих пор пользуется спросом операционная система Apple, которая соответствует всем стандартам [10, с. 411]. Это обусловлено тем, что эстетическое по своей природе воображение играет не меньшую роль, чем новейшие технологии, в создании нового продукта, который удовлетворяет запросам общества.

В-седьмых, для предпринимателей новой волны характерной становится способность преобразования не одной отрасли, а всей эко-

номики страны параллельно, одновременно. В этом плане весьма рельефный пример показывает Китай со своим 1,3-миллиардным населением – страна, которая «может предъявить традицию двух тысячелетий, но одновременно она впитывает ноу-хау и технологии западного бизнеса, причем делает все одновременно и в первый раз» [11]. Здесь следует принимать во внимание громадные масштабы Китая и его динамично развивающейся экономики, выступающие идеальным местом для предпринимательства новой волны.

Ведь Китай находится в начале пути трансформации своей экономики, поэтому он впитывает все новейшие способы ведения бизнеса, выработанные на Западе, все новейшие технологии. «Китаю нужны капитал, технология, опыт производства, управленческие ноу-хау и зарубежные рынки для своих товаров. Подобно всем новичкам, Китай развивается методом проб и ошибок, делая их каждый день, подражая другим и модифицируя их методы и товары, всегда нацелен на следующую возможность быстрого извлечения прибыли» [11, с. 28]. Неудивительно, что в Китай, как когда-то в Кремниевую долину, стекаются молодые предприниматели новой волны, чтобы создавать венчурные компании и становиться миллионерами.

Специфика развития китайской экономики состоит в том, что все находящиеся на разных этапах становления отрасли промышленности модернизируются и развиваются одновременно, параллельно. «Китай слишком долго был одной из самых отсталых стран мира, хотя располагает многочисленным, стремительно растущим средним классом, поэтому параллельное развитие отраслей получило наиболее широкое распространение именно здесь. Страна представляет собой уникальную “зеленую лужайку” (место для стартапов. – А.А.) для предпринимателей, а значит, лучшие предприниматели, даже если они работают вовсе не в высокотехнологичных отраслях, демонстрируют то же инновационное мышление, позволяющее преобразовать даже самый, казалось бы, отсталый и непривлекательный бизнес» [1, с. 85]. Именно новая волна предпринимательства, которая способствовала параллельному развитию промышленности Китая, внесла свой вклад в превращение страны в новую супердержаву.

В-восьмых, предпринимателю новой волны в условиях сложного общества знания присуща способность действительно применять на практике ресурс времени посредством перехода от одной шкалы времени к другой, которые относятся к разным режимам его профессиональной деятельности. Как известно, стоимость активов предприятия определяется возможностями сотрудников создавать новый продукт, перефор-



матировать организационные отношения с внешней средой, изменять форму организации труда, его интенсивность и временной режим функционирования предприятия.

В этом случае существенным является то, что самым важным является коммуникация, действие и мышление предпринимателя как профессионала новой волны, нацеленного на высокую эффективность предприятия. «Но сама работа может иметь совершенно разные режимы осуществления – и полноценный актив определяется возможностью освоения как минимум четырех разных режимов: поддержания устойчивого функционирования, осуществления производства, обеспечения воспроизводства, продвижения к развитию» [8, с. 115]. Другими словами, эффективность деятельности предпринимателя зависит от его способности распределять имеющийся временной ресурс путем перехода от одного режима функционирования предприятия к другим режимам.

В-девятых, весьма специфической особенностью предпринимателя новой волны состоит в том, что он способен действовать в условиях, когда будущее может и не наступить, что характерно для небольшого по сравнению с гигантским Китаем Израиля с его венчурными компаниями. Прежде всего, следует иметь в виду то обстоятельство, что израильтяне (как и остальные евреи) являются прирожденными предпринимателями, что они обладают немалым богатством [12]. Специфика предпринимательства в Израиле состоит в том, что она тесно связана с обязательной воинской повинностью, когда и юноши, и девушки служат в армии. Условия военной службы таковы, что они заставляют солдат и офицеров принимать весьма быстро жизненные решения, к тому же в отличие от остальных армий мира в израильской армии военнослужащие обладают большей степенью свободы и автономностью и стараются по конкурсу попасть в элитные соединения. «Израильская армия учит уникальному искусству действовать в условиях множества ограничений и ориентирует на поиск творческого решения проблемы, что обусловило появление многих прогрессивных технологий, особенно в области криптографии, борьбы с мошенничеством и обеспечения безопасности» [1, с. 60]. Более того, израильтяне принимают участие в реальном бою, что в сочетании с повседневной борьбой за выживание в окружении арабского населения дает немислимую жажду жизни.

Все это накладывает сильный отпечаток на всю жизнедеятельность израильтян, в том числе и на предпринимательскую деятельность в области венчурного капитала. «Израильтяне упорно трудятся,

отчаянно играют, со вкусом едят и пьют, страстно спорят – в общем живут так, как будто завтра не настанет» [1, с. 60]. Поэтому высокий риск стартапа практически мало что значит для израильского предпринимателя новой волны по сравнению с жесткими условиями существующего окружения. Сама вероятность того, что будущего может и не быть, стимулирует творчество израильского предпринимательства, так как в его процессе время имеет свойство проецироваться на вечность. Наконец, десятой способностью предпринимателя новой волны в развивающихся странах является (об этом шла речь выше) то, что они могут создавать свой бизнес с нуля тогда, когда им нечего терять. Все эти перечисленные десять способностей предпринимателя новой волны дают портрет человека, который может успешно заниматься своей деятельностью в условиях сложного информационного общества.

#### Литература

1. *Лейси С.* Мечтай, создавай, изменяй! Как молодые предприниматели меняют мир и зарабатывают состояния. М., 2012. С. 20. Торговцы старой волны доминировали на протяжении почти всей истории мировой торговли (См.: *Бернстайн У.* Великолепный обмен: история мировой торговли. М., 2014. С. 14–15).
2. *Карпова Ю.А.* Интеллектуальный ресурс человека в контексте инновационного развития // *Инновации.* 2011. № 1. С. 20.
3. *Фролова А.С.* Сетевое общество и теория фреймов: социально-философское осмысление // *Вестник РАЕН.* 2013. Т. 13, № 3. С. 61–63.
4. *Страук Б.* Тайны мозга взрослого человека. Удивительные таланты и способности человека, который достиг середины жизни. М., 2011. С. 28.
5. *Абрахамсон Э.* Эффективный беспорядок. М., 2010. С. 9.
6. *Волков Ю.Г.* Креативный класс – альтернатива политическому радикализму // *Социологические исследования.* 2014. № 7 (363). С. 84–92.
7. *Яцино М.* Культура индивидуализма. Х., 2012. С. 216.
8. *Громыко Ю.* Класс RAZVITIE. М., 2013. С. 42.

#### References

1. *Leysi S.* Mechtay, sozdavay, izmenyay! Kak molodye predprinimateli menyayut mir i zarabatyvayut sostoyaniya. M., 2012. S. 20. Torgovtsy staroy volny dominirovali na protyazhenii pochti vsey istorii mirovoy trgovli (Sm.: *Bernstayn U.* Velikolepnyy obmen: istoriya mirovoy trgovli. M., 2014. S. 14–15).
2. *Karpova Yu.A.* Intellektual'nyy resurs cheloveka v kontekste innovatsionnogo razvitiya // *Innovatsii.* 2011. № 1. S. 20.
3. *Frolova A.S.* Setevoe obshchestvo i teoriya freymov: sotsial'no-filosofskoe osmyslenie // *Vestnik RAEN.* 2013. T. 13, № 3. S. 61–63.
4. *Strauk B.* Tayny mozga vzroslogo cheloveka. Udivitel'nye talanty i sposobnosti cheloveka, kotoryy dostig serediny zhizni. M., 2011. S. 28.
5. *Abrakhamson E.* Effektivnyy besporyadok. M., 2010. S. 9.
6. *Volkov Yu.G.* Kreativnyy klass – al'ternativa politicheskomu radikalizmu // *Sotsiologicheskie issledovaniya.* 2014. № 7 (363). S. 84–92.
7. *Yatsino M.* Kul'tura individualizma. Kh., 2012. S. 216.
8. *Gromyko Yu.* Klass RAZVITIE. M., 2013. S. 42.

9. См.: *Кравченко С.А.* Становление сложного общества: к обоснованию гуманистической теории сложности. М., 2012. С. 12–43.

10. *Питерс Т.* WOW-идеи: 15 принципов инновационного менеджмента. М., 2012. С. 411.

11. *Макгрегор Дж.* Ваш миллиард покупателей. Лучшие мировые практики бизнеса с Китаем. СПб., 2008. С. 27.

12. См.: *Мюллер Дж.* Капитализм, коммунизм и евреи. М., 2011.

9. Sm.: *Kravchenko S.A.* Stanovlenie slozhnogo obshchestva: k obosnovaniyu gumanisticheskoy teorii slozhnosti. M., 2012. S. 12–43.

10. *Piters T.* WOW-idei: 15 printsipov innovatsionnogo menedzhmenta. M., 2012. S. 411.

11. *Makgregor Dzh.* Vash milliard pokupateley. Luchshie mirovye praktiki biznesa s Kitaem. SPb., 2008. S. 27.

12. Sm.: *Mueller Dzh.* Kapitalizm, kommunizm i evrei. M., 2011.