

Научная статья  
УДК 159.9:33  
ББК 88.411  
В 57

DOI: 10.53598 / 2410-3683-2022-1-295-67-73

## ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-МЫШЛЕНИЯ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ И ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ (Рецензирована)

Михаил Михайлович Влад<sup>1</sup>

Михаил Михайлович Куликов<sup>2</sup>

Светлана Александровна Тихоновскова<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Южно-Российский государственный политехнический университет  
(НПИ) имени М.И. Платова, Новочеркасск, Россия

<sup>1</sup>miha@miha.su

<sup>2</sup>kulikovmichael@mail.ru

<sup>3</sup>tihonovskova@yandex.ru

**Аннотация.** Статья посвящена особенностям бизнес-мышления и влияния бизнес-мышления человека на личностный рост и на деятельность организации. Выделены основные тактики и стратегии успешного бизнес-мышления, механизм бизнес-мышления в эффективной бизнес-деятельности. Определены принципы бизнес-мышления.

**Ключевые слова:** Бизнес-мышление, карьерный рост, оптимизация бизнес процессов, бизнес, мотивация, тайм-менеджмент, управление временем, полезное время, периоды максимальной эффективности.

**Для цитирования:** Влад М.М., Куликов М.М., Тихоновскова С.А. Влияние бизнес-мышления на профессиональный и личностный рост // Вестник Адыгейского государственного университета, серия «Экономика». 2022. Вып. 1 (295). С. 67-73. DOI: 10.53598 / 2410-3683-2022-1-295-67-73

Original Research Paper

## THE IMPACT OF BUSINESS THINKING ON PROFESSIONAL AND PERSONAL GROWTH

Mikhail M. Vlad<sup>1</sup>

Mikhail M. Kulikov<sup>2</sup>

Svetlana A. Tikhonovskova<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>South Russian State Polytechnic University (NPI) named after M. I. Platov,  
Novocherkassk, Russia

<sup>1</sup>miha@miha.su

<sup>2</sup>kulikovmichael@mail.ru

<sup>3</sup>tihonovskova@yandex.ru

**Abstract.** The article is devoted to the peculiarities of business thinking and the influence of a person's business thinking on personal growth and on the conduct of an organization's activities. The main tactics and strategies of successful business

thinking, the mechanism of business thinking in effective business activity are highlighted. The principles of business thinking are defined.

**Keywords:** Business thinking, career growth, optimization of business processes, business, motivation, time management, time management, useful time, periods of maximum efficiency.

**For citation:** Vlad M.M., Kulikov M.M., Tihonovskova S.A. The impact of business thinking on professional and personal growth // Bulletin of the Adyghe State University, series "Economics". 2022. No. 1 (295). Pp. 67-73 (in Russian). DOI: 10.53598 / 2410-3683-2022-1-295-67-73

**Введение.** Талантливых людей много, но не все они становятся успешными в профессиональной и личной сфере. Достижение успеха невозможно при отсутствии определенных навыков и действий, входящих в бизнес-мышление.

Развитие предпринимательских навыков способствует привлечению инвестиций в развитие предприятия, созданию новых механизмов производства товаров, услуг, привлечению новых клиентов, созданию инновационных разработок, внедрению новых IT технологий, улучшающих производство. Однако, вопросы исследования бизнес-мышления и его влияние на производительность предприятия в настоящее время остаются малоизученными, что обуславливают актуальность статьи.

**Цель исследования.** Целью статьи является проведение анализа влияния бизнес-мышления на профессиональный и личностный рост, а также на деятельность организации.

Вопросами изучения сущности и механизма бизнес-мышления занимались как отечественные, так и зарубежные исследователи. К числу отечественных ученых можно отнести следующих исследователей: Г.Е. Третьяк, Н.В. Гуремина, М.В. Цыпленкова, А.А. Султанова, А.Н. Лаптенко, Г.Н. Степанова, И.Г. Карчава и другие. К зарубежным исследователям вопросов этой сферы управления: К. Эртел, Л.К. Соломон, А. Бофр, А. Шевалье, С. Кристенсен, J. Hollenbeck, J. Wagner и др.

Проанализировав и сравнив истории успеха Стива Джобса,

Генри Форда и Уолта Диснея можно сделать вывод, что между ними нет ничего общего, но они обладали одним преимуществом – бизнес-мышлением. Бизнес-мышление – это совокупность личностных качеств и навыков, необходимых для успешного решения задач в предпринимательской деятельности.

Бизнес – это особая профессиональная деятельность человека со своей структурой и логикой, предполагающие наличие специфических мотивов и ценностных установок, специальных знаний, умений и навыков, предпринимательского и маркетингового мышления и, естественно, особых личностных качеств [1].

Психологический портрет лидера бизнеса, предпринимателя, выделяет личностные черты, отличающие его от других людей, которые не занимаются бизнесом профессионально. К современным тенденциям в управленческой деятельности можно отнести: доминирование не рационально-прагматических аспектов управления, а социально-психологических, личностных аспектов деятельности; способность осуществления непрерывного общения, ориентированного на передачу управленческой информации, получение и обработку обратной связи; знания технологий управления персоналом для повышения эффективности деятельности организации и уровня удовлетворенности работников трудом, формирования ощущения причастности к работе компании.

Лидеры отечественного бизнеса – яркие индивидуальности, склонные

творчески подходить к сложным проблемам в условиях неопределенности и частых изменений. Указанные навыки универсальны, и не зависят от вида деятельности. Чтобы достичь успеха в любом виде работы, необходимо: максимально использовать свой потенциал, иметь мотивацию, проявлять силу воли, грамотно управлять своим временем. Таким образом, обладать бизнес-мышлением означает грамотно принимать решения, которые приносят пользу не только в краткосрочном периоде, но и на месяцы или годы вперед.

Механизм бизнес-мышления в эффективной бизнес-деятельности включает следующие направления: поисковый стиль мышления, самоактуализационные и прагматические ценностные ориентации личности [2].

В основе механизма бизнес-мышления лежит ощущение необходимости изменений, поиск и нахождение новых экономических возможностей, из которых субъект выбирает жизнеспособные и оптимальные в условиях конкретной бизнес-среды и разрабатывает несколько альтернативных вариантов решений с учетом актуальных потребностей (действительных выгод, ценностей) клиентов (потенциальных потребителей).

Запуск механизма бизнес-мышления задается ощущением необходимости изменений в профессиональной бизнес-деятельности, как сильным стимулом поисковой познавательной деятельности. Поисковая познавательная деятельность проявляется в нацеленности на поиск и нахождение новых бизнес-возможностей, новых ресурсов для развития бизнеса.

В качестве примеров возможных новых бизнес-возможностей могут служить жизнеспособные, конкурентоспособные бизнес-идеи. Дальнейшее движение происходит в направлении разработки не единственно правильного, как правило, первого пришедшего в голову решения, а нескольких правильных альтернативных вариантов решений.

В завершении процесса происходит выбор оптимальных из правильных конкурентоспособных решений с учетом актуальных потребностей клиентов, потенциальных потребителей.

Для увеличения эффективности бизнес-мышления в компании преимущественно используют такие инструменты, как например, модель карт сбалансированных бизнес-отношений для измерения производительности. Факторы, входящие в эту модель можно определить в четырех направлениях:

1. Финансовое измерение: отображает финансовые цели, такие как прибыльность.

2. Измерение внутренних действий: отражает результаты операционной деятельности.

3. Измерение клиента: отображает потребности и желания клиентов.

4. Измерение обучения и роста: отражает степень, в которой компания способна развивать интеллектуальные способности и навыки сотрудников, а также создавать организационные инновации через развитие организационной структуры и культуры [3].

В связи с тем, что мотивация является одним из ключевых факторов бизнес-мышления, целесообразно провести ее анализ и выделить основные проблемные вопросы, связанные с мотивацией.

Главная задача мотивации – это побуждение к действию по достижению поставленной цели. Однако мотивация изменчива, снижение мотивации негативно влияет как на процесс деятельности, так и на её результат. Следует отметить, что на рынке присутствует возрастающий тренд по внедрению мотивационных инструментов для работников. По результатам проведенных исследований отмечено, что в организациях активно применяется система мотивации, представленная на рис. 1., лидирующий инструмент материальной

мотивации – оплата обучения за счет компании, представленный на рис. 2., а в сфере нематериальных инструментов мотивации персонала – гибкий график и наличие возможности удаленной работы, представленный на рис. 3.

Проблемы с мотивацией достаточно широко распространены среди работников сферы цифровых технологий и digital-специалистов.

Для недопущения проблем с мотивацией необходимо:

1) обеспечить анализ целеполагания;

2) относиться к чувству скуки как к тревожному сигналу. Следует отметить, что если чувство скуки вас преследует, то стоит задуматься о новых целях и смене деятельности;

3) обращать внимание на детали – если результат не приносит мотивации, необходимо сконцентрироваться на процессе;

4) помнить о необходимости профессионального роста и развития, ведь достижение каждой цели – это шаг вперед в личностном и профессиональном развитии;

5) выполнять сложные, но достижимые задачи. Такие задачи должны вести к развитию и познанию нового;

6) руководствоваться тайм-менеджментом, правильно расставлять приоритеты и тактические цели;

7) использовать правильно отдых, поскольку его отсутствие ведет к эмоциональному выгоранию и снижению мотивации.



Рис. 1. Анализ применяемых в организациях материальных факторов мотивации

Источник: Исследование команды Kadrobot.com

Основополагающим фактором достижения успеха является – воля. Человек, обладающей волей, имеет преимущество и достигает успешных результатов, даже находясь вне зоны эффективности.

Для построения карьеры успешного бизнес-лидера необходимо использовать тайм-менеджмент, а именно эффективное планирование рабочего дня для достижения целей, нахождения временных ресурсов, расстановки приоритетов и контроль

выполнения запланированного. Следствием нехватки временных ресурсов является эмоциональное напряжение, которое снижает производительность человека, приводит к быстрой утомляемости и апатии. Во избежание стресса или синдрома хронической усталости, следует правильно управлять своим временем. В настоящее время существует ряд техник и способов, позволяющих грамотно распределять свое время.

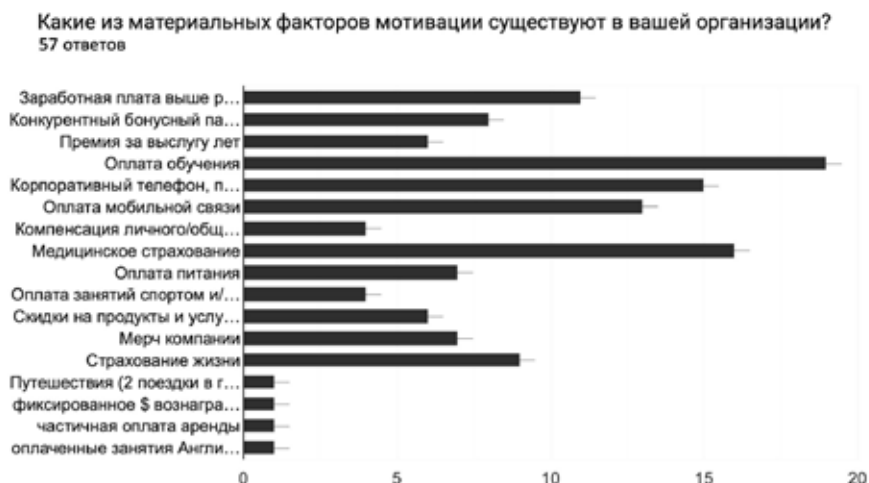


Рис. 2. Оплата обучения за счет компании как ключевой инструмент мотивации

Источник: Исследование команды Kadrobot.com

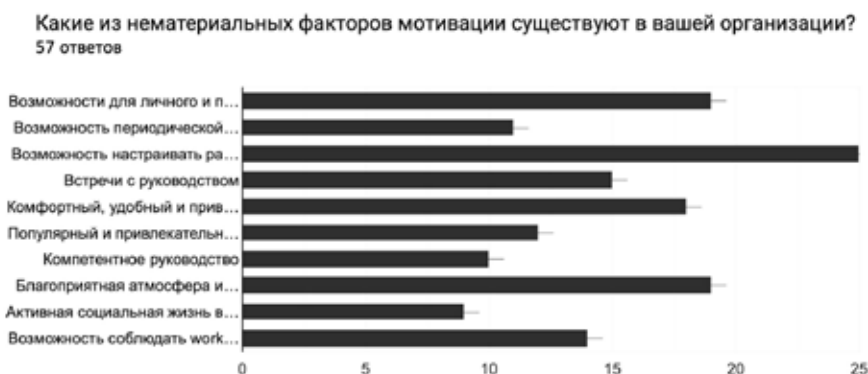


Рис. 3. Ключевые нематериальные факторы мотивации в организациях

Источник: Исследование команды Kadrobot.com

Следует отметить, что тайм-менеджмент всегда начинается с расстановки приоритетов, для упрощения их расстановки можно обратиться к закону Парето, который гласит: «20% усилий дают 80% результата» и соответственно эти 20% будут для нас наиболее приоритетны.

Можно выделить следующие особенности бизнес-мышления:

1. Клиентомания – это привычка подходить буквально ко всему бизнесу только с позиции Его Величества Клиента. Человек становится успешным бизнес-лидером только

тогда, когда в его мозгу щелкнет переключатель из положения «я» в положение «клиент». К сожалению, многие компании и бизнесмены имеют стойкий иммунитет к этой «болезни» на ранних стадиях развития рыночной экономики это может сработать, в экономике гиперконкуренции – это верный путь к разорению.

2. Эмоциональный анализ – это умение одновременно думать о клиенте и чувствовать за него. Это привычка перевоплощаться в клиента и руководствоваться «платиновым правилом». Это умение понимать о клиенте все, что касается товарной

категории и товара, умение выявить его истинные потребности и понимать те мысли и эмоции, с которыми он подходит к продукту, услуге или предложению. Но бизнес-лидер должен не только думать, но и додумывать о своем клиенте, потому что часто клиент достаточно приблизительно представляет себе, чего именно он хочет.

3. Использование не золотого правила (относиться к другим так, как ты хотел бы, чтобы относились к тебе), а «платинового правила» – относиться к клиентам так, как они бы хотели, чтобы относились к ним [4].

Кроме того, для достижения наилучших результатов в сфере бизнес-мышления необходимо минимизировать жесткие привязки ко времени. При жестком временном планировании могут появляться обстоятельства, не зависящие от человека, при этом имеющиеся планы устаревают и требуют корректировок. Сущность данной техники заключается в делении временного плана на две колонки. Первая колонка должна содержать описание и формулировки тех задач, которые требуют жесткой временной привязки (совещания, встречи, переговоры). Вторая колонка должна содержать описание и формулировки тех задач, которые желательно

выполнить в течении дня, и они не будут иметь жесткой привязки ко времени, данные задачи будут заполнять свободные ячейки, задачами, возникшими между задачами описанные в первой ячейке. Главная идея заключается в фиксации основных задач и закладке временного интервала на непредвиденные ситуации.

**Результаты и выводы.** Таким образом, можно сделать вывод о том, что бизнес-мышление как совокупность личностных качеств и навыков, необходимых для успешного решения профессиональных задач, является важным условием достижения личного и профессионального успеха. Отечественные работодатели понимают этот факт, и предлагают возможности личного и профессионального роста в качестве одного из основных факторов нематериальной мотивации сотрудников организаций. Важными компонентами бизнес-мышления являются: адекватная самооценка, целеполагание, ответственность, максимально эффективное использование потенциала, воля и управление временем. Кроме того, можно выделить особенности бизнес-мышления: клиентоманию, эмоциональный анализ, использование «платинового правила».

#### **Примечания:**

1. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. Москва: Альпина Паблишер, 2013. 670 с.

2. Браун Т. Дизайн-мышление в бизнесе. От разработки новых продуктов до проектирования бизнес-моделей. 4-е изд., доп. и передел. / пер. с англ. В. Хозинского. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2019. 241 с.

3. Хотинская Г.И. Деловая активность бизнеса как фактор экономического роста. Оценочные модели и финансовые инструменты: монография. Москва: Русайнс, 2018. 755 с.

4. Фрэнк С. Groupon. Бизнес-модель, которая изменила то, как мы покупаем. Москва: Альпина Паблишер, 2016. 111 с.

#### **References:**

1. Reece E. Business from scratch. Lean Startup method for quick idea testing and business model selection. Moscow: Alpina Publisher, 2013. 670 pp.

2. Brown T. Design thinking in business. From new product development to business model design. 4th ed. rev. and revised. / translated from English by V. Khozinskii. Moscow: Mann, Ivanov & Ferber, 2019. 241 pp.

3. Khotinskaya G.I. Business activity as a factor of economic growth. Valuation models and financial instruments: a monograph. Moscow: Rusains, 2018. 755 pp.

4. Frank S. Groupon. The business model that changed the way we buy. Moscow: Alpina Publisher, 2016. 111 pp.

*Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.*

*Статья поступила в редакцию 20.01.2022; одобрена после рецензирования 25.01.2022; принята к публикации 03.02.2022.*

*The authors declare no conflicts of interests.*

*The paper was submitted 20.01.2022; approved after reviewing 25.01.2022; accepted for publication 03.02.2022.*

© М.М. Влад, М.М. Куликов, С.А. Тихоновскова