

**ԲԻԶՆԵՍՄԵՆԻ ԱՆՁՆԱԿԱՆ-ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ  
ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԱԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ  
ԴՐԴԱՊԱՏՏԱՌՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՍԱԿԱՐԴԱԿԻ ՎՐԱ**

Բիզնեսը իրենից ներկայացնում է գործունեության մի տեսակ, որը իրականացվում է մարդու կողմից: Եվ այդ գործունեությունը հաջող տանելու համար մարդուց պահանջվում է անձնային-անհատական հատկանիշների պարտադիր առկայություն և զարգացվածություն: Բազմաթիվ հայտնի գիտնականներ, այդ թվում Ա. Ի. Սամաուկինը, Մ. Վուդկոկը, Մ. Կ. Տուտուշկինը, իրենց, բիզնեսին նվիրված աշխատություններում տվել են բիզնեսը հաջող տանելու համար բիզնեսմենին անհրաժեշտ մի շարք մասնագիտական որակների նկարագրումը: Ուստի ես պետք է տիրապետի մարկետինգային մարտավարություններին, հաճախորդի հետ շփման կանոններին, ի վիճակի լինի կատարյալ ձևով որսալու շուկայի պահանջները՝ պատշաճ ձևով բավարարելով յուրաքանչյուր պահանջարկ: Մասնագիտական որակների հետ միաժամանակ նա պետք է ունենա մի շարք անձնային- անհատական հատկություններ՝ ուժեղ նյարդային համակարգ, ռիսկի չափավոր մակարդակ, ճկուն վարք, համառություն, ստրեսադիմացկունություն, ստեղծագործականություն և այլն:

Սակայն այս բոլորը կորցնում են իրենց կարևորությունը, երբ բիզնեսում չի դիտվում դրդապատճառվածության բարձր մակարդակ: Քանի որ, ինչպես նշում են մի շարք գիտնականներ, այնտեղ որտեղ բիզնեսը անհաջողության է մատնվում, անհրաժեշտ է բարձրացնել նրանում ներգրավված բիզնեսմենների դրդապատճառվածության մակարդակը: Ներկայումս մանրամասն հետազոտության չեն ենթարկվել անձնային-անհատական հատկությունների և դրդապատճառների միջև փոխկապակցվածությունը, որոնց ուսումնասիրությունը հաջողակ բիզնեսմենի համատեքստում հենց այդ բնագավառի զարգացման կարևորագույն հավաստիք են հանդիսանում: Կարևոր է նշել, որ բիզնեսմենի անձնային-անհատական հատկանիշները ազդում են դրդապատճառվածության մակարդակի վրա[5]:

Ստոգդիլն իր ուղեցույցում տալիս է արդյունավետ ղեկավարի անձնային հատկությունների մի շարք, օրինակ դոմինանտում, ինքնավստահություն, հուզական հավասարակշռություն, ստրեսադիմացկունություն, ձեռքբերումների նկատմամբ հակվածություն, ստեղծագործականություն, նախաձեռնողականություն, պատասխանատվություն, հուսալիություն աշխատանքում, անկախությունը, շփվողականությունը: Վերոհիշյալ հոգեբանական հատկությունները բիզնեսմենին օգնում են ամրապնդել իր կապերը համագործակիցների և

ֆիրմայի հաճախորդների հետ՝ ստեղծելով հոգեբանական և գործնական ամուր մթնոլորտ[6]:

Օրինակ՝ շփվողականությունը բիզնեսմենի այն հատկություններից է, որը հնարավորություն է տալիս հեշտ և արագ գործնական շփման մեջ մտնել և ստեղծել հոգեբանական ջերմ մթնոլորտ: Ինքնահսկողությունը բիզնեսմենի այն կարևորագույն հատկություններից է, որը օգնում է բարիդրացիական հարաբերություններ ստեղծել մարդկանց հետ, խուսափել կոնֆլիկտներից, որոնցից խուսափելը գործնականում գրեթե անհնարին է: Մարդկանց համոզելու կարողությունը, ի շահ գործի և մարդկանց, որոշումներ ընդունելու հմտությունը, վերականգնվելու ընդունակությունը, միասին կազմում են «ինքնատիրապետում» հատկության մեջ մտնող կարևորագույն մասնիկները[4]:

Դրդապատճառը ձևավորվում է անհատական զարգացման պրոցեսում՝ որպես հարաբերականորեն կայուն երևույթ: Մարդիկ տարբերվում են իրենց դրդապատճառների բնույթով և ուժով: Տարբեր մարդկանց մոտ հնարավոր են դրդապատճառների տարբեր հիերարխիաներ: Դրդապատճառն այնքան ժամանակ է մնում վարքի մեջ արդիական, մինչև անհատը չի հասնում իր նպատակին, կամ էլ մինչև այնքան ժամանակ, երբ փոփոխվող պայմաններում մեկ ուրիշ դրդապատճառ ավելի իրադրական չի դառնում, որի արդյունքում վերջինս ակտիվացվում է և դառնում գերիշխող: Դրդապատճառը բացատրում է գործողության նպատակաուղղվածությունը: Հետազոտողները առաջին տեղում դասել են մարդու անկախության ձգտման դրդապատճառը, որի հիմքում ընկած է «ինքն իրեն ղեկավար» լինելն, այսինքն մարդու բնածին ցանկությունը՝ ինքնուրույն տնօրինելու իր կյանքը[2]:

Համաձայն մի շարք գիտական հետազոտությունների, մարդիկ, ովքեր ունեն հաջողության հասնելու բարձր դրդապատճառվածություն, իրենց առջև այնպիսի նպատակներ են դնում, որոնք անպայման հաջողությամբ կպսակվեն: Նրանք ձգտում են ինչ էլ որ լինի հաջողության հասնել իրենց գործունեության մեջ, համարձակ են և վճռական, գտնում են, որ իրենց գործունեությունն ընդունման կարժանանա և ուղղված են դեպի վերջնական նպատակը: Այլ կերպ են իրենց պահում մարդիկ, ովքեր անհաջողության դրդապատճառվածություն ունեն, նրանք անինքնավստահ են, չեն հավատում հաջողությանը, վախենում են քննադատությունից, բավարարվածություն չեն ստանում այն գործունեությունից, որտեղ հնարավոր է ժամանակավոր անհաջողություններ:

Այն անձինք, ովքեր կողմնորոշված են դեպի հաջողությունը, ընդունակ են ճիշտ գնահատել սեփական հաջողությունները, ընդունակությունները և անհաջողությունները, և հակառակը, մարդիկ, ովքեր ուղղված են դեպի անհաջողությունը՝ համապատասխան չեն գնահատում իրենց անձը, որն էլ իր հերթին տանում է ոչ իրական ձգտումների՝ չափազանց բարձր կամ չափազանց ցածր: Վարքի մեջ դա արտահայտվում է շատ դժվար կամ շատ հեշտ

նպատակներ ընտրելու մեջ, որը ուղեկցվում է բարձր տազնապալիությամբ, անինքնավստահությամբ, մրցակցելուց խույս տալու և կանխատեսման սխալունակությամբ[1]:

Գերբաշխվակին առանձնացնում է մարդու դրդապատճառային համակարգի հետևյալ 15 տարրերը.

1. ներքին դրդապատճառ
2. իմացական դրդապատճառ
3. խույս տալու դրդապատճառ
4. մրցակցության դրդապատճառ
5. գործունեությունը փոխելու դրդապատճառ
6. ինքնահարգանքի դրդապատճառ
7. արդյունքների կարևորության դրդապատճառ
8. խնդրի բարդ լինելու դրդապատճառ
9. կամային ճիգեր գործադրելու դրդապատճառ
10. արդյունքները գնահատելու դրդապատճառ
11. սեփական հնարավորությունները գնահատելու դրդապատճառ
12. նպատակաուղղված գործունեության մեջ ուժերը կենտրոնաց-

նելու դրդապատճառ

13. գործունեության արդյունքների ակնկալման դրդապատճառ
14. արդյունքների օրինաչափության դրդապատճառ
15. նախաձեռնողականության դրդապատճառ[8]:

Չգտման դրդապատճառայնությունը, անկախությունը, ազդեսիան և ուրիշ այլ դրդապատճառներ դիտարկվում են որպես որոշման ընդունման և ռիսկի դիմելու վրա ազդող միջոցներ: Մյուրեի կողմից վերջիններս կոչվում են որոշման ընդունման ներքին-դրդապատճառային կարգավորող գործոններ: Ինչպես նաև որոշման ընդունման ընտրության մեջ կարգավորող ազդեցություն են նաև ունենում բարոյական նորմերը եւ անձնային արժեքները [7]:

Գործունեության դրդապատճառները պայամանականորեն բաժանվում են նաև երկու խմբերի՝ արտաքին և ներքին: Արտաքին կարելի է անվանել այն դրդապատճառը, որը մարդուն պարտադրված է դրսից՝ սոցիալական և այլ ուժերի կողմից: Սակայն ժամանակաի ընթացքում արտաքին դրդապատճառը կարող է վերածվել ներքին դրդապատճառի՝ ներքնայնացվելով տվյալ անձի կողմից և դառնալով տվյալ անձի ներհոգեկան բովանդակություն: Արտաքին պահանջը ներքին դրդապատճառ է դառնում միայն այն ժամանակ, երբ տվյալ անձի համար չի մնում որպես իր շահերի, նպատակների հետ առընչվող արտաքին երևույթ:

ՀՀ հաջողակ բիզնեսմենների շրջանում անցկացրած հետազոտությունները ցույց են տվել, որ նրանց մոտ դիտվում է ներքին բարձր ներգրավվածություն սեփական գործունեության մեջ, իմացական բարձր դրդապատճառվածություն, որը բնութագրվում է սուբյեկտի կողմից սեփական գործունեության արդյունքների նկատմամբ մեծ հետաքրքրությամբ, ցածր

արդյունքներից խույս տալու բարձր դրդապատճառվածություն, ինչպես նաև առավել բարձր դրդապատճառվածության մակարդակ է դիտվում մրցակցության ասպարեզում, ինքնահարգանքի ոլորտում, որը արտահայտվում է սուբյեկտի կողմից ավելի ու ավելի դժվար նպատակներ դնելու մեջ, միջինից բարձր մակարդակում է գտնվում նրանց կողմից՝ սեփական արդյունքների նշանակալիության գիտակցումը, ցածր մակարդակում է գտնվում նրանց կողմից իրականացվող գործունեությունը՝ որպես բարդ գնահատելը, միջինից բարձր ցուցանիշ է երևում նրանց կամային ճիգեր գործադրելու ոլորտում, միջին մակարդակում է գտնվում սուբյեկտի կողմից որոշակի գործունեություն կատարելու մեջ սեփական հնարավորությունների գիտակցումը: Նրանց սեփական հնարավորությունների ու ընդունակությունների գնահատումը բարձր մակարդակում է գտնվում, բարձր է նաև նրանց կողմից սեփական ուժերը և ուշադրությունը կենտրոնացնելու մակարդակը՝ նպատակին հասնելու համար, նախաձեռնողականությունը և հնարամտությունը բազմաթիվ խնդիրների լուծման ընթացքում: Ինչպես նաև ստացված արդյունքներից կարելի է ենթադրել, որ մեր հետազոտությանը մասնակցած բիզնեսմենները նույնն սանգվինիկ ու խոլերիկ խառնվածքներ, որոնց համապատասխանում է մի շարք անձնային հատկանիշներ՝ շփվողականություն, փոփոխամտություն, զրուցասիրություն, կարեկցելու ընդունակություն, բարեհոգություն, լիդերության ձգտում, ակտիվություն, լավատեսություն, անհանգստություն և էքստրավերտություն:

Ընհանրացնելով այս ամենը կարևոր է նշել, որ մարդու գործունեությունն անքակտելիորոն կապված է նրա դրդապատճառային համակարգի հետ: Չկա մարդու ակտիվության որևէ ձև, որը պայմանավորված լինի միայն մեկ առանձին դրդապատճառով: Մարդու հոգեկանը ունի բարդ կառուցվածք և ամեն մի կոնկրետ գործունեություն կատարելիս մարդն ակտիվանում է ներքին և արտաքին զուգամիտվող դրդապատճառների մի ամբողջ համակարգության կողմից: Մարդը իր անհատական կյանքի (օնտոգենետիկական զարգացման) պրոցեսում յուրացնում է ոչ միայն գիտելիքներ և հմտություններ, այլ պահանջմունքների և դրդապատճառների մի ամբողջ համակարգ[3]:

#### Գրականության ցանկ

1. Батаршев А. В. "Психодиагностика способностей к общению" Москва-1999
2. Занюк С. " Психология мотивации" Киев-2002
3. Ильин Е. П. "Мотивы и мотивация"С.-Петербург "Питер"-2003
4. Ладанова И. Д. " Практический менеджмент" Москва-1997
5. Лежен Э. " Искусство успешных продаж" Москва-2002
6. Шепел В. " Управленческая этика" Москва 1986
7. Хекхаузен Х. "Мотивация и деятельность" Москва 1986
8. "Основы психологии и практикум" Москва 2005