

УДК 378
ББК 74.58
S81

Редакционная коллегия

Шакирова С.М. - к.ф.н., и. о. директора Управления по науке
Сапаргалиев Д.Б. – PhD, зам. директора Управления по науке
Никифорова Н.В. - д.э.н., профессор, декан послевузовского образования

Все статьи прошли проверку в системах Антиплагиат.ВУЗ - на русском языке, Turnitin.com - на английском языке, Advego Plagiatus v.1.2.093 – на казахском языке. Уникальность текстов не ниже 75%.

i – START. Предпринимательство: энергия молодых.

Материалы международной научно-практической конференции студентов и магистрантов 16-17 апреля 2015 г.- Алматы, Алматы Менеджмент Университет, 2015 – 320 с.

ISBN: 978-601-7021-36-8

УДК 378
ББК 74.58
S81

ISBN: 978-601-7021-36-8

ГЕНДЕР И МЕНЕДЖМЕНТ: КАБЛУКИ И ГАЛСТУКИ

Введение

Мы живем в мире стереотипов, когда в бизнесе руководящие и лидирующие позиции должны занимать мужчины. Еще исторически сложилось мнение, что женщину должно быть видно, но не слышно. Но времена меняются, и мы меняемся вместе с ними. Современные женщины уже не могут представить себя только лишь в роли домохозяйки. Они занимают руководящие должности, становятся во главе крупных предприятий, активно ведут политическую деятельность, и, самое главное, успешно занимаются бизнесом.

Гендер и пол

При определении роли и значимости мужчин и женщин в бизнес-сфере нередко можно встретиться с понятием «гендер» и «гендерное равенство». Социология разделяет понятия «пол» и «гендер». Первое используется для обозначения физиологических особенностей людей, на основе которых человеческие существа определяются как мужчины или женщины. Второе представляет собой социально определяемые роли, идентичности и сферы деятельности мужчин и женщин, зависящие от социальной организации [1].

Главный во всём

У мужчин на подсознательном уровне заложено то, что они должны работать, чтобы обеспечить семью. Хоккей, футбол, баскетбол – с самого детства мужчины предпочитают игры, направленные на объединение в группы с целью победить. По мнению психолога Пэта Хейма, бизнес также организован по принципу командной игры. Достижение успеха невозможно без четкой организации. Создается структура, во главе которой находится босс. Он распределяет игроков, учитывая их возможности: слабых стимулирует, а сильных сдерживает. Тем не менее, командная игра для мужчин – это способ достижения личных целей – быть первыми. Они опираются на веру в правильность своих решений, готовность к риску и личной ответственности [2].

Борьба за равенство

Существуют сугубо мужские и сугубо женские профессии. В большинстве случаев мужские профессии связаны с физической нагрузкой, а женские – с наличием хозяйственных навыков.

Однако, более квалифицированные профессии, не имеют таких четких критериев, потому что пол не влияет на профессионализм и образованность человека. Несмотря на то, что формально женщины обладают теми же правами, что и мужчины, структура современного общества до сих пор весьма патриархальна. Есть сферы, куда мужчины с большой неохотой «пускают» женщин. Яркими примерами тому служит политика и бизнес. Чтобы женщину воспринимали не как слабый пол, а как равного себе партнера, ей нужно приложить больше усилий [3].

Особенности женского руководства

Влияние женщины в фирме определяется, прежде всего, личностными качествами: повышенной интуицией, умением устанавливать личные контакты, трудоспособностью, терпением. Женский стиль руководства характеризуется как более гибкий. Женщины-лидеры более открыты и общительны, оцениваются как более теплые в межличностных отношениях при контакте с подчиненными. Они склонны делить власть с другими, вовлекать подчиненных в общую работу и поддерживать в них чувство собственной значимости. Также, к особенностям женского руководства, можно отнести осторожность, выстраивание сети мелких целей, внимание к деталям, тактику stepbystep. При разрешении проблем и принятии решений женщины готовы к поиску компромиссов, могут подстроиться под ситуацию, в отличие от мужчин.

История успеха

Дональд Трамп, Уорен Баффет, Бил Гейтс, Роберт Киосаки – все эти личности и истории их успеха всегда на слуху. Но каждый начинал свой бизнес по-своему.

К примеру, Стив Джобс – один из основателей компании Apple Inc. Он бросил учебу в колледже, объясняя тем, что не видел в этом смысла. У него не было жилья, и поэтому он спал на полу у друзей, сдавал бутылки от Колы по 5 центов за штуку, чтобы прокормить себя. Это продолжалось еще 18 месяцев, после чего он уехал в Калифорнию, где встретил своего давнего знакомого Стивена Возняка. Вместе они пришли в компьютерный клуб Хоумбру в Пало-Альто, впоследствии, став основателями компании Apple. Несмотря на ряд неудачных проектов, Стив Джобс никогда не останавливался, а шел только вперед, благодаря своей природной решительности [4].

Другой пример успешной карьеры в бизнесе принадлежит Лилиан Вернон – основательнице компании “Lillian Vernon Corporation”, которая занимается продажей различных вещей с персональными надписями по каталогам. Сегодня оборот корпорации составляет миллиарды долларов в год, что позволяет Лилиан с достоинством носить титул «королевы каталогов».

Как бы невероятно это ни звучало, но началось все с желания молодой Лилиан подработать и внести свою лепту в семейный бюджет. Используя деньги, полученные в качестве свадебных подарков, Лилли-

ан закупила первую партию ремней и кошельков и опубликовала на дешевом рекламном сайте со 100% гарантией возврата товаров в течении 10 лет. Учитывая, что каждый товар Вернон был персонифицирован, перепродажа в принципе была невозможна. Ее риск был оправдан. Лилиан сразу же выделилась среди конкурентов и завоевала доверие своих клиентов. Причина ее успеха заключается в ее словах:

“Я никогда не продаю того, что не захотела бы иметь в моем собственном доме”

Таким простым правилом она руководствовалась при выборе своих товаров и не ошибалась [5].

Следовательно, каждый из этих бизнес-гигантов добивался успеха своими способами, но оба они начинали свое дело буквально с нуля. Немаловажным составляющим успешной карьеры стали и их гендерные особенности. Лиллиан Вернон, руководствовалась присущим женщинам интуитивным ощущением того, что хотят покупать люди, и, ставя себя на место своих клиентов, устанавливала их потребности и пожелания. Стив Джобс, обладая уникальным умением убеждать, мог способствовать появлению у своих клиентов новых потребностей, выгодных ему. А благодаря своей целеустремленности и вере в оправданность риска, находил достойное применение своим блестящим идеям.

Женское предпринимательство в Казахстане

Женское предпринимательство – это стремление женщины самореализоваться, приобрести экономическую независимость. В Казахстане его формирование произошло во время установления независимости, а пик выпал на середину 2000-х годов. Ассоциация Деловых Женщин Казахстана объединяет более пяти тысяч женщин, занятых в различных деловых сферах. Союз женщин-предпринимателей Казахстана нацелен на активизацию процесса участия женщин в экономической и общественной сферах общества. Фонд женского лидерства содействует улучшению экономического положения казахстанских женщин через реализацию прав и возможностей в сфере занятости.

Сегодня, как отмечают специалисты, на рынке труда наибольшее количество женщин сконцентрировано в таких отраслях как финансы, ритейл, консалтинг, бухгалтерские услуги, реклама и пиар, туризм – здесь на долю женщин приходится от 70 до 95%.

Сегодня наше государство предоставляет будущим предпринимательницам все возможности построения собственного дела – начиная от разработки идеи до финансирования [6].

У менеджмента нет пола

В бизнесе нет понятия «слабый пол», есть понятие «слабый ум». Поэтому успешные бизнесмены должны комбинировать различные стратегии лидерства и управления и сочетать в себе как мужские, так и женские сильные стороны. Мужчина и женщина в бизнесе – как две руки, соединенные рукопожатием: разные, но способные на партнерство.

Источники:

1. Бендас, Т.В. Гендерная психология. СПб.: Питер, 2005.
2. Городникова, М.Д. Гендерный фактор и распределение социальных ролей в современном обществе // Гендерный фактор в языке и коммуникации. Иваново, 1999.
3. http://www.6yket.ru/psixologiya/problema_gendernyx_razlichij_v.html
4. <http://pervushin.com/steve-jobs-ceo-apple-biography-quotes.html>
5. <http://ubr.ua/business-practice/ups-and-downs-in-business/istoriia-uspeha-lilian-vernon-55074>
6. <http://www.damu.kz/4307>