

- содействие «раскрытию студента в общении» через создание психологически комфортных условий для раскрытия его как личности;
- побуждение студентов корректировать деятельность преподавателя, с целью обеспечения эффективности процесса воспитания нравственности.

Учебно-педагогическое общение способствует воспитанию нравственности студентов, следовательно, опираясь на этот тезис, сформулируем функции учебно-педагогического общения, направленные на воспитание нравственности студентов. По нашему мнению, к таким функциям относятся: информационная, обучающая и обсуждающая функции.

Кратко охарактеризуем данные функции. Реализация информационной функции способствует активизации мотивов студентов, преподаватель же получает возможность целенаправленно осуществлять воспитание нравственности. Обучающая функция учебно-педагогического общения для преподавателя заключается в постановке задач воспитания нравственности путем обсуждения заданий, а также результатов самостоятельного изучения дополнительного материала, касающегося предмета воспитания нравственности. Студенты в процессе реализации данной функции получают возможность осуществлять выбор предложенных заданий, участвовать в выполнении предложенных заданий, выявлять свои положительные и отрицательные нравственные качества. Обсуждающая функция учебно-педагогического взаимодействия направлена на достижений успехов студентами в процессе их нравственного развития в образовательном процессе.

Таким образом, учебно-педагогическое общение является средством воспитания нравственности студентов, так как все его функции, сформулированные нами, сориентированы на то, чтобы помочь студенту определить, проявить и совершенствовать свои нравственные качества.

Ротманова Н.В.

Предприимчивость как профессионально важное качество современного практического психолога и ее формирование в процессе обучения в ВУЗе

Тенденцией современного рынка (рынок психологических услуг не исключение) является постоянное целенаправленное создание собственной клиентской базы, а также дальнейшее продвижение своего товара.

Как показывает жизнь, отличие успешных на сегодня специалистов от неуспешных заключается в стратегии поведения психологов-одиночек и

психологических организаций на рынке. Практика и специальные исследования Петербургских ученых (Солтицкой Т., Осиповой Е., 1999) по России в целом показывают, что современные частнопрактикующие психологи и психологические организации, обычно не имеют ясной стратегии продвижения и позиционирования своих услуг и самого себя как специалиста, что зачастую приводит к элементарному не знанию потенциальными потребителями их существования, а следовательно, и о возможности получения у них определенных услуг. Это связано, прежде всего с отсутствием у самих психологов точного представления о рынке психологических услуг. Лишь небольшое число не только психологов-практиков, но и психологических организаций занимаются целенаправленным и последовательным изучением спроса на психологические услуги. Полного, объективного и регулярного изучения рынка таких услуг практически не делается. Причиной этого на наш взгляд с одной стороны является недостаточность в обучении основам экономических знаний, и особенно основам предпринимательской деятельности на факультетах психологии, а с другой – недостаточное внимание к развитию личностных детерминант бизнес-деятельности у студентов-психологов в процессе профессионального обучения.

На современном этапе развития профессионального психологического образования от ее субъектов требуется формирование умений применять свои способности с извлечением экономической выгоды, т.е. проявлять адаптивную активность или «предприимчивость». Однако набор индивидуальных личностных свойств, способствующих ее развитию, эффективному включению индивида в экономическую реальность, пока недостаточно полно определен.

Симптомокомплексы деловых и личностных качеств, составляющих портрет успешных российских бизнесменов, мотивация бизнеса исследуются зарубежными и российскими психологами и социологами преимущественно в контексте рассмотрения важнейших личностных предпосылок успешного предпринимательства (Чирикова А.Е., 1999). При этом большинство исследователей сосредоточиваются на составлении «личностных портретов» успешных предпринимателей, рассматривая ту или иную черту личности как предпосылку к профессиональной успешности в сфере бизнеса (Рабочих Н.Р., 1995; Магун В.С., 1997; Турецкая Г.В., 1998). Вместе с тем, с одной стороны, в опубликованных исследованиях существует ряд достаточно сильных расхождений в перечне тех свойств личности, которые определяют успешность предпринимательской деятельности; а с другой – достаточно много данных, касающихся парапредпринимательской активности вне зависимости от личностных свойств.

В свете вышеуказанного выдвигается гипотеза о возможном существовании особого самостоятельного личностного качества, обеспечивающего успешное включение человека в экономическую ситуацию – предприимчивости.

При выборе термина для обозначения данного качества возникает определенная сложность. В исследуемых с точки зрения влияния на экономическую ориентацию и успешность личностных свойствах присутствуют такие, как расчетливость, энергичность, умение быстро принимать решения, тревожность, самоконтроль. Безусловно, данные свойства важны для успешной социально-экономической реализации личности, но не являются для нее базовыми.

На наш взгляд, психологическую суть данного феномена наиболее отражает термин «предприимчивость», который предполагает, с одной стороны, активность в финансовой сфере, а, с другой - умение эффективно действовать в нужный момент с максимальной выгодой для себя. Следовательно, можно предположить, что *предприимчивость это своевременная, соответствующая ситуации активность человека в любой сфере жизнедеятельности, направленная на получение личной выгоды*. Особый акцент в понятии «предприимчивый» делается на умение использовать тот или иной случай, действовать в соответствии с обстоятельствами и быстро реагировать на изменяющуюся действительность. На основании экспертных оценок (успешные бизнесмены, экономисты, психологи, практикующие в сфере бизнеса) и эмпирической проверки были выявлены отдельные структурные компоненты предприимчивости: долгосрочность планирования, сроки начала реализации планов (оперативность), целостное видение ситуации, использование «побочных» факторов, оценивание перспективности возможных направлений развития.

Для проверки этих предположений в ИП ПГПУ было организовано специальное исследование, результаты которого активно внедряются в процесс обучения студентов-психологов.

Цель исследования – определение роли и места предприимчивости в структуре интегральной индивидуальности студентов-психологов, а также изучение особенностей взаимосвязей предприимчивости с объективными результатами практической деятельности.

Общая гипотеза: Предприимчивость является личностным свойством и играет существенную роль в профессиональной подготовке практических психологов.

Исследование проводилось на студентах 3, 5 курсов факультета психологии ПГПУ в период с октября 2004 года по март 2005 года. Всего в ис-

следовании приняли участие 85 человек. Было сформировано 2 выборки: в первую вошли студенты-психологи 3го года обучения (39 человек), во вторую – студенты психологи 5го года обучения (46 человек).

Для изучения разноуровневых свойств интегральной индивидуальности были использованы общеизвестные методики, применяемые в лаборатории В.С. Мерлина – Б.А. Вяткина: опросник свойств нервной системы Я. Стреляу, опросник личности Айзенка, опросник формально-динамических свойств индивидуальности В.М. Русалова, многофакторный личностный вопросник Р. Кеттелла 16PF, опросник уровня субъективного контроля. Для изучения предприимчивости использовалась специально разработанная, проверенная на надежность и валидность «Методика изучения предприимчивости».

Анализ результатов проводился по нескольким направлениям: 1. Исследование общего уровня развития структурных компонент предприимчивости. 2. Исследование роли и места предприимчивости в структуре интегральной индивидуальности. 3. Исследование различий в уровне академической успеваемости и реализации своих знаний на практике в связи с различным уровнем развития предприимчивости.

По абсолютным показателям выраженности предприимчивости зафиксирован относительно невысокий уровень всех ее компонентов в обеих выборках студентов-психологов. Также обнаружено некоторое статистически значимое снижение долгосрочности планирования, использования «побочных» факторов и оценивания перспективности возможных направлений развития у студентов 5 курса по сравнению со студентами 3-го курса, что отчасти свидетельствует о неостребованности данных качеств в процессе обучения.

При использовании корреляционного анализа наиболее тесные взаимосвязи предприимчивости были обнаружены с такими свойствами личности по Кеттеллу, как В (интеллект), С (эмоциональная устойчивость), G (сила «Сверх Я»), Н (смелость в общении), N (проницательность и расчетливость), Q2 (самостоятельность). В целом, данный набор свойств соответствует набору, полученному другими исследователями (Магун В.С., 1997; Турецкая Г.В., 1998) в качестве личностных предпосылок успешности предпринимательской деятельности.

При изучении корреляционных взаимосвязей показателя «предприимчивость» со свойствами других уровней индивидуальности (уровня организма, психологического и социально-психологического) было выявлено, что предприимчивость связана со свойствами личностного уровня интегральной индивидуальности одно-многозначными взаимосвязями, а со

свойствами нейродинамики, темперамента и социально-психологического уровня – много-многозначными, что позволяет отнести «предприимчивость» к свойствам личностного уровня.

Различия в академической успеваемости определялись нами при помощи вычисления среднего арифметического балла за последнюю сданную сессию. Выявилась незначительная, но достоверная положительная взаимосвязь успеваемости и суммарного показателя предприимчивости ($p < .05$).

Другой важной составляющей эффективности экономической самореализации является реализация своих знаний на практике. Некоторые студенты, еще на этапе получения полного высшего образования начинают работать по будущей специальности или в сфере, не связанной с ней. В качестве объективного критерия данного параметра нами рассматривалось наличие у студентов работы. Выделились следующие группы: 1) студенты не совмещают работу с обучением, 2) учатся и работают по специальности, 3) учатся и работают не по специальности. Наибольшие значения по всем показателям предприимчивости выявились у студентов, которые учатся в университете и одновременно работают не по специальности «психолог», наименьшие – у студентов, не совмещающих обучение и работу. Следовательно, можно сделать вывод о том, что предприимчивость является личностным образованием, способствующим наиболее эффективной реализации человеком себя в практической деятельности, но не всегда связанной с психологией. Вероятно, данный факт обусловлен неумением студентов пока еще экономически грамотно реализовывать себя в психологической практике.

На основании вышеизложенного была разработана специальная программа обучения студентов-психологов основам предпринимательской деятельности, построенная в виде практикума-тренинга в рамках спецкурса «Основы экономической психологии». Основной целью программы явилось обучение будущих практических психологов адекватным стратегиям поведения на рынке и формирования предложения своих услуг, что, в соответствии с постоянно растущими потребностями населения в оказании качественных психологических услуг, в конечном счете приведет к расширению спектра и аудитории-получателя оказываемых услуг, а также позволит удержать в психологической профессии высококвалифицированных специалистов.

Опыт показывает, что овладение студентами-психологами практическими основами маркетинга и менеджмента развивает необходимые для успешной экономической деятельности личностные качества, что в буду-

щем позволит им эффективно самореализовываться в профессиональной деятельности.

Хахимов Э.Р.

Модели формирования у студентов гуманитарической толерантной профессионально-личностной позиции

Профессиональная подготовка студентов в наступающей сейчас, на новом витке эволюции человечества, информационной эпохе, требует существенного изменения. Со стремительным распространением информационных технологий происходит усложнение способов нашей жизни и работы – вместо взаимодействия людей как «частиц-винтиков» единого «совокупного» работника все более и более это взаимодействие, в том числе и в сфере материального производства становится сотрудничеством отдельных индивидов, замкнутых на свой образ жизни и строй мышления, в контексте всеобщее-индивидуальной деятельности и информации. Такое общество, обществу взаимодействия отдельных индивидов и малых динамичных групп для своего успешного развития требует освоения его членами новых ценностей – ценностей толерантности: культурного разнообразия, неопределенности, равноценности и личного достоинства каждого. Толерантность – это «уважение, принятие и правильное понимание богатого многообразия культур нашего мира, наших форм самовыражения и способов проявлений человеческой индивидуальности... Толерантность – это, прежде всего, активное отношение, формируемое на основе признания универсальных прав и основных свобод человека... Проявление толерантности, которое созвучно уважению прав человека, не означает терпимого отношения к социальной несправедливости, отказа от своих или уступки чужим убеждениям. Это означает, что каждый свободен придерживаться своих убеждений и признает такое же право за другими. Это означает признание того, что люди по своей природе различаются по внешнему виду, положению, речи, поведению и ценностям и обладают правом жить в мире и сохранять свою индивидуальность. Это также означает, что взгляды одного человека не могут быть навязаны другим» («Декларация принципов толерантности», утвержденная Резолюцией Генеральной Конференции ЮНЕСКО в 1995 году).

В нашем исследовании проведен поиск ответа на вопрос: как в соответствии с надвигающейся эпохой должен быть организован процесс профессиональной подготовки студентов, в ходе которого будет освоена гуманитарическая толерантная профессионально-личностная позиция?