

Экономическая активность как профессионально важная компетенция будущего специалиста-психолога и ее формирование в процессе обучения в вузе

(Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ (проект № 08-06-82631а/у).

В свете перехода системы высшего образования РФ на двухуровневую систему образования и внедрение обучения студентов различных специальностей по стандартам «третьего поколения» видится необходимым переход на компетентностную модель специалиста, в рамках которой федеральным стандартом выделяется и закрепляется перечень необходимых компетенций, которыми должен обладать специалист на выходе из университета.

С другой стороны, современная макроэкономическая ситуация довольно жестко вносит коррективы в профессионально важные компетенции специалистов самых различных специальностей. И психология не является исключением. В ситуации экономического кризиса наиболее востребованными оказываются специалисты, не только обладающие высокими профессиональными психологическими знаниями и навыками, но и умеющие ориентироваться в экономике, способные «предложить» свои знания и умения потенциальным работодателям, увидеть возможности самореализации в существующей экономической реальности.

В свете всего этого дополнительную стимуляцию для развития получает экономическая психология.

Традиционно в экономической психологии личности и индивидуальности исследуются только некоторые субъекты экономической деятельности – предприниматели (А.И.Агеев, 1991; Е.К.Завьялова, С.Т. Посохова, 2004; Р.Хизрич, М. Питерс, 1991; и др.) и менеджеры (И.Г. Велков, 2001; А.Л.Журавлев, 2004 и др.), причем исследования последних нередко относятся скорее к психологии управления, нежели к психологии экономической, хозяйственной активности. Причем большинство авторов сосредотачивают свое внимание на изучении специфических черт менеджеров и предпринимателей и основываются на предположении, что эффективная экономическая деятельность связана с наличием у ее субъектов некоторого множества характеристик. Существенный шаг в развитии подхода к изучению личности (в данном случае – менеджеров) сделан Н.И. Иоголевич (2005), которая с позиций теории интегрального исследования индивидуальности убедительно доказывает, что эффективность руководства во мно-

гом зависит не от наличия множества требуемых черт личности, а от особенностей их организации в подструктуры.

Практически все исследования данного направления выполнены в дизайне сравнения групп – успешные и неуспешные менеджеры, менеджеры и предприниматели, предприниматели и работники бюджетной сферы. Причем акцент сделан на различиях исследуемых групп. Вместе с тем наряду с различиями в организации деятельности и форме собственности выделяется довольно много сходных черт для успешности реализации менеджерской и предпринимательской функций – самостоятельность, восприимчивость к новому, нацеленность на эффективность, упорство, готовность к риску, целеустремленность и т.п. Если рассматривать всех субъектов экономической действительности под углом зрения их экономической эффективности, то происходит существенное смещение приоритетов анализа – изучать не чем отличаются менеджеры от предпринимателей, а что именно позволяет людям быть успешными или неуспешными в экономических изысканиях, и только потом – профессиональную специфику (Б.А.Вяткин, Н.В.Ротманова, 2006).

На сегодняшний день в психологической и экономической литературе уже накоплен достаточный теоретический и эмпирический материал, объясняющий отдельные моменты экономического поведения людей (Р.В. Рывкина, 1994; В.В. Радаев, 1997; Дж.В.Ньюстром, К.Дэвис, 2000; и др.), причем эти концепции весьма разрознены и не объединены в единую модель. Весьма удобной теоретической основой для подобного объединения нам представляется теория интегральной индивидуальности (Мерлин В.С., 1986), позволяющая рассматривать человека как целостное единство всех его свойств. Кроме того, если внимательно проанализировать все встречающиеся в экономической и психологической литературе исследования, то весьма условно их можно разделить на две большие группы: 1) исследования различных аспектов приобретений и сбережений (сберегательное поведение, накопительная активность и т.д.); 2) исследования различных аспектов преумножения имеющихся средств (деловая активность, предпринимательская деятельность, инфляционное поведение и т.д.).

При чем весьма интересен тот факт, что данные группы исследований практически не пересекаются. Но ведь количество ресурсов у каждого человека ограничено. А значит, перед человеком всегда стоит дилемма – потратить или вложить? Т.е. крайне необходимо рассматривать два данных экономических направления взаимосвязано. Но на сегодняшний день, лишь в небольшой группе из имеющихся теорий можно встретить подобное сочетание (Д. Канеман и А. Тверски, 1974; Д. Белл, 1982).

Подобное обобщение позволяет, на наш взгляд, на новом уровне осмыслить подход Дж. Кейнса (1993), выделившего в качестве основных факторов экономического поведения человека «склонность к потреблению» и «склонность к инвестированию».

В частности, метод экономической двойственности (А.В. Афанасьев, 2005) позволяет рассматривать все экономическое поведение человека в системе двойственности – «потребление-инвестирование». Причем как потребление, так и инвестирование рассматриваются в расширительном психолого-экономическом контексте, что позволяет нам говорить о некоей целостной экономической активности.

Экономическая активность – это сложное многокомпонентное образование, уровень, мера взаимодействия субъекта с объектами экономической действительности; интенсивность и качественное наполнение распоряжения субъектами ограниченными ресурсами, способ самовыражения и самоосуществления личности в жизни, включенной в экономические отношения не только производства, обмена и распределения, но также сбережения и потребления.

Распределение всех имеющихся у человека ресурсов происходит в соответствии с двумя основными векторами экономической активности.

Под *«активностью потребления»* мы понимаем использование имеющихся ресурсов на собственное единовременное благо, а под *«активностью инвестирования»* использование имеющихся ресурсов с целью получения максимальной долгосрочной экономической выгоды.

В связи с тем, что ресурсы человека всегда ограничены, процесс их распределения необратимо приводит к дилемме «потребление-инвестирование», невозможно «все прожить» и «все вкладывать» одновременно (рис. 1). В экономике данный феномен получил название «Кривая производственных возможностей».

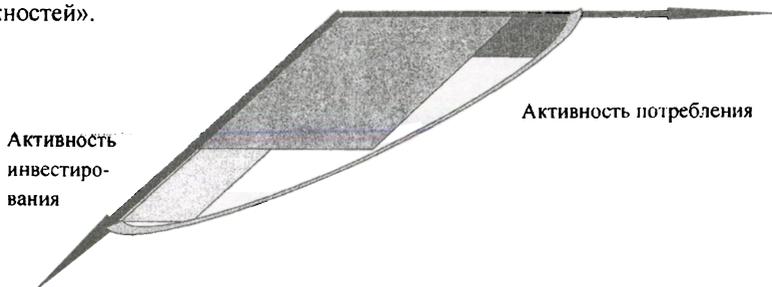


Рис. 1. Кривая производственных возможностей человека с точки зрения векторов экономической активности

При этом у каждого человека возможности различны, следовательно кривая может смещаться вдоль обеих осей.

Анализ литературы (контент-анализ более 300 экономических и психологических источников, а также самоотчетов отчетов бизнесменов о путях достижения ими высоких экономических результатов) позволил нам выделить основные группы имеющихся у человека ресурсов (см. табл. 1): денежные средства (включая материальные ценности), время, интеллектуальный потенциал, опыт и навыки, физические и психологические усилия.

Таблица 1

Распределение ресурсов человека в соответствии с двумя осями экономической активности

Потребление (использование имеющихся ресурсов на собственное единовременное благо)	Инвестирование (использование имеющихся ресурсов с целью получения максимальной долгосрочной экономической выгоды)
Денежные средства	
<p>Удовлетворение текущих потребностей (Приобретение еды, одежды, автомобилей, квартир и т.д.)</p> <p>Повышение качества жизни (Приобретение модной и разнообразной одежды, автомобилей престижной марки, услуг дом.работницы, отдыха на дорогом курорте и т.д.)</p> <p>Накопления без инвестирования (Приобретение уверенности - средства хранятся, но не вкладываются)</p>	<p>Инвестирование в различные проекты с целью получения прибыли - ценные бумаги, вклады, бизнес, образование и т.д. (Приобретение дополнительной прибыли в долгосрочной перспективе)</p>
Время	
<p>Свободное время (Приобретение удовлетворения от отдыха, занятия хобби без экономической выгоды)</p> <p>Неполный или «короткий» рабочий день (Приобретение свободного времени)</p>	<p>Максимальный рабочий день (Приобретение дополнительной прибыли - увеличения заработной платы, дохода организации - вследствие увеличения объема проделанной работы)</p>
Интеллектуальный потенциал	
<p>Размышления на сугубо «интересующую» тему, нежелание делиться своими идеями</p> <p>Сбережение усилий по развитию своего интеллектуального потенциала («интеллектуальный застой»)</p>	<p>Создание интеллектуального продукта по заказу, активное внедрение своих идей в практическую деятельность.</p> <p>Повышение своего интеллектуального уровня (повышение квалификации, дальнейшее образование и т.д.)</p>

Опыт, навыки	
Не реализация имеющихся возможностей (Например, работа не по специальности)	Реализация имеющегося опыта на практике, активное приложение своих знаний к имеющимся ситуациям
Физические и психологические усилия	
Низкая интенсификация труда (Приобретение возможности заниматься личными делами в рабочее время)	Высокая интенсификация труда (Приобретение дополнительной прибыли - увеличения заработной платы, дохода организации - вследствие увеличения объема проделанной работы)
Низкая стрессогенность работы (Приобретение спокойствия, отсутствия усталости)	Высокая стрессогенность работы (Приобретение дополнительной прибыли - увеличения заработной платы - вследствие более высокой должности)

В таблице приведены только некоторые возможные для инвестирования или потребления ресурсы для каждой из выделившихся групп. Конечно, и «активность потребления», и «активность инвестирования» – это феномены со сложной структурой, включающей в себя многие психологические свойства – готовность к риску, ориентация на эффективность, экономические ценности, предприимчивость и др.; это своеобразные «пути ведения хозяйственной деятельности», оси экономического поведения.

Всеми перечисленными возможностями обладают не разные люди, а каждый отдельно взятый человек, хотя и в различной степени. Соответственно, баланс распределения в диаде «потребление-инвестирование» находится для каждого конкретного ресурса индивидуально (рис. 2).

Сочетание распределения различных имеющихся ресурсов дает различные варианты экономической активности. Фактически можно говорить о неких индивидуальных стилях проявления экономической активности. Так, один человек может весьма активно инвестировать свой интеллектуальный потенциал (заниматься высоко интеллектуальной работой) и все заработанные средства тратить на удовлетворение текущих потребностей, а другой предпочитает положить деньги на вклад и жить исключительно «на проценты», третий же активно интеллектуально работает и часть получаемых денег вкладывает в акции.

Для эмпирической проверки гипотезы о модели экономической активности на основании экспертных оценок (успешные бизнесмены, экономисты, психологи, практикующие в сфере бизнеса) и эмпирической проверки был

разработан (с соблюдением всех необходимых проверок на надежность и валидность) «Опросник экономической активности».

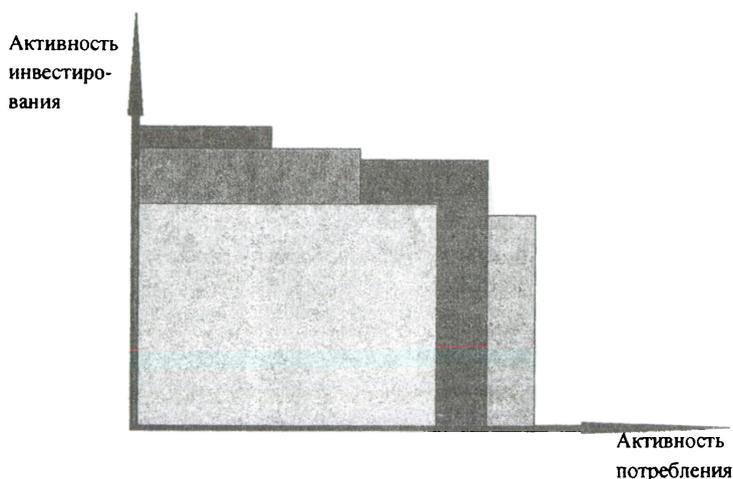


Рис. 2. Профиль кривой производственных возможностей человека с точки зрения векторов экономической активности в соответствии с имеющимися ресурсами

Результаты, полученные при помощи данного опросника на выборке более 500 человек (мелкие и средние предприниматели, наемные работники разного уровня управленческой лестницы от топ-менеджеров до рядовых сотрудников ведущих предприятий Пермского края, работники сферы торговли и транспортной промышленности, производства и продаж примерно в равных пропорциях в возрасте от 35 до 60 лет) показывают довольно четкую факторную структуру экономической активности (конфиматорный факторный анализ: $\chi^2/df = 1,99$; $RMSEA = ,079$). Т.о. можно констатировать относительно высокую пригодность модели экономической активности для смешанной выборки работающих людей взрослого возраста. При этом, что особенно важно, уровень развития экономической активности показал довольно высокие корреляции с различными показателями эффективности профессиональной деятельности: уровнем заработной платы ($r=0.39$, $p=.000$), собственной удовлетворенностью ($r=0.43$, $p=.001$) и оценкой руководства ($r=0.69$, $p=.002$).

Данные факты позволяют рассматривать экономическую активность в качестве одной из профессионально важных компетенций специалистов различных профессий.

На выборке студентов, обучающихся по специальности 030301 «Психология», предлагаемая модель также эмпирически подтвердила свою пригодность (конфиматорный факторный анализ: $\chi^2/df = 1,82$; RMSEA = ,074).

Однако, анализ абсолютного выражения показателей экономической активности от курса к курсу выявил относительное постоянство данного феномена на протяжении 5 студенческих лет (уровень значимости различий, выявленных при помощи t-критерия Стьюдента находится в диапазоне .051-.89). Данный факт свидетельствует о том, что существующая система подготовки психологов направлена на формирование профессионально значимых компетенций общекультурного и профессионального блоков, и не включает целенаправленного формирования компетенций экономического блока, в частности – экономической активности. Тем не менее, сложившаяся экономическая ситуации требует от молодых специалистов-психологов владения не только навыками непосредственно психологической работы, но и навыками экономического поведения и самоопределения. Решением сложившейся дилеммы могло бы быть введение в учебную программу самостоятельного соответствующего спецкурса, посвященного формированию экономических компетенций, а также формирование данных компетенций в рамках других учебных предметов, в частности «Экономическая психология», «Введение в специальность», «Организационная психология» и др.

Литература

1. Агеев, А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры [Текст] / А.И. Агеев. - М.: Мысль, 1991. – 267 с.
2. Афанасьев, А.В. Метод экономической двойственности [Текст] / А.В. Афанасьев // Вопросы экономики – 2005 - №8 - с. 4-18
3. Велков, И.Г. Личность руководителя и стиль управления. [Текст] / И.Г. Велков. - М.: МПСИ, Воронеж: МОДЭК, 2001. – 198 с.
4. Вяткин, Б.А. Предпринимательская активность в структуре интегральной индивидуальности [Текст] / Б.А. Вяткин, Н.В. Ротманова // Психология индивидуальности. Материалы Всероссийской конференции. Москва. 2006, с. 130-133
5. Журавлев, А.Л. Психология управленческого взаимодействия (теоретические и прикладные проблемы) [Текст] / А.Л. Журавлев – М.: ИП РАН, 2004, 239 с.
6. Завьялова, Е.К., Посохова С.Т. Психология предпринимательства [Текст] / Е.К. Завьялова - СПб.: Изд-во С.-Пб.ун-та, 2004, 399 с.
7. Интегральная индивидуальность человека и ее развитие. Под ред. Б.А. Вяткина – М.:Изд-во «Институт психологии РАН», 1999

8. Иоголевич, Н.И. Психология личности и деятельности менеджера. [Текст] / Н.И. Иоголевич - Челябинск: ООО Полиграфмастер, 2005 – 481 с.
9. Мерлин, В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. [Текст] / В.С. Мерлин - М.: Педагогика, 1986 – 392 с.
10. Ньюстром, Дж.В. Организационное поведение. [Текст] / Дж.В. Ньюстром, К. Дэвис - СПб.: Питер, 2000 – 399 с.
11. Радаев, В.В. Экономическая социология. [Текст] / В.В. Радаев - М.: АспектПресс, 1997 – 299 с.
12. Рывкина, Р.В. Экономическая культура в России: социология, этнология, культурология. [Текст] / Р.В. Рывкина - СПб.: изд-во ГУ, 1994 – 425 с.
13. Хизрич, Р., Предпринимательство или как завести личное дело и добиться успеха. [Текст] / Р. Хизрич, М. Питерс - М., 1991 – 296 с.
14. Bell D. Regret in Decision Making under Uncertainty / Operations Research, 1982, v. 30, p.p. 961-981.
15. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk / Econometrica. 1979, v. 47, 263-292

Н.Е. Скрынник,

*Педагогический институт Южного Федерального университета,
Ростов-на-Дону*

Представления студентов о себе в будущей профессиональной роли: невербальный аспект

Актуальность рассмотрения представлений о профессиональной роли в студенческом возрасте обусловлена значением этого возраста для профессионального развития личности.

Студенческий возраст – от 17 до 22 лет – это период наиболее активного развития нравственных и эстетических чувств, становления и стабилизации характера и, что особенно важно, овладения полным комплексом социальных ролей взрослого человека, в том числе и профессиональных [2, 3, 5, 7].

Многими зарубежными и отечественными исследователями студенческий возраст рассматривается как один из этапов профессионального развития личности.

Сюпер рассматривает студенчество в составе этапа исследования (от 15 до 24 лет). Юноши и девушки пытаются разобраться и определиться в своих потребностях, интересах, способностях, ценностях и возможностях.

Основываясь на результатах такого самоанализа, они прикидывают возможные варианты профессиональной карьеры. К концу этого этапа молодые люди обычно подбирают подходящую профессию и начинают ее осваи-