

Брушлинский А.В. Субъект ментальности и ментальность субъекта [Текст] / А.В. Брушлинский // Российский менталитет / под ред. К.А. Абульхановой, А.В. Брушлинского, М.И. Володиковой. М., 1996.

Гершунский Б.С. Россия и США на пороге третьего тысячелетия [Текст]: опыт экспертного исследования российского и американского менталитетов / Б.С. Гершунский. = Russia and USA at the threshold of the third millennium: Investigation of Russian and American Mentalities. М., 1999.

Дубов И.Г. Феномен менталитета: психологический анализ [Текст] / И.Г. Дубов // Вопр. психологии. 1993. № 5.

Магун В.С. Трудовые ценности российского населения [Текст] / В.С. Магун // Вопр. экономики. 1996. № 1.

Мажуль Л.А. Этносы, культуры и специфика менталитетов: информационный подход [Текст] / Л.А. Мажуль, В.М. Петров // Информационный подход в науках о человеке / науч. ред. Г.М. Балим, В.М. Петров, В.П. Рыжов. Таганрог, 2001.

Оборина Д.В. Об особенностях ментальности будущих педагогов и психологов [Текст] / Д.В. Оборина // Вестн. Моск. ун-та. Сер.14, Психология. 1994. № 2.

Петренко В.Ф. Анализ динамики общественного сознания [Текст] / В.Ф. Петренко, О.В. Митина. М.; Смоленск, 1997.

Vorobieva Z.Ye. East – West [Text]: Convergence and integration of scientific mentalities / Z.Ye. Vorobieva, L.Ya. Dorfman, V.M. Petrov // Emotions and Art: Problems. Approaches. Explorations. Perm, 1992.

Н.С. Глуханюк, Е.В. Дьяченко

Психологические особенности предпринимательского потенциала и его активизация в системе бизнес-образования

Общая характеристика работы

Актуальность исследования. В условиях движения современной России по пути интеграции в мировое сообщество явно ощущается необходимость в прогнозировании способностей человека к освоению инноваций и их успешной реализации не только в какой-либо деятельности, но и в жизни в целом. Поэтому актуальным становится определение потенци-

альных возможностей человека в пространственно-временных координатах, конкретных ситуациях и деятельности.

Проблема потенциальных возможностей личности и их реализации в деятельности отражена в работах Б.Г. Ананьева, Т.И. Артемьевой, Л.А. Головей, В.Н. Мясищева, С.Л. Рубинштейна и др. Важнейшая детерминирующая функция сферы потенциального в развитии личности, служащая источником смыслообразования, временной перспективы, отмечалась также Л.И. Божович, Е.М. Борисовой, А.Н. Леонтьевым. Понятие потенциции применительно к психике в целом использовалось Б.Ф. Ломовым, который ставил вопрос о возможностях нереализованных психических резервов, способных актуализироваться под влиянием определенных условий.

В настоящее время разработка общих закономерностей формирования потенциальной сферы личности осуществляется при изучении адаптационного потенциала (А.Г. Маклаков), творческого потенциала (Д.Б. Богоявленская, Я.А. Пономарев, Е.Л. Яковлева), интеллектуального потенциала (Ж.А. Балакшина, В.Н. Дружинин, Л.Н. Кулешова, Е.Ф. Рыбалко, Т.В. Прохоренко), менеджерского потенциала (Т.Р. Гребенюк, Т.Р. Лепеха, Г.А. Соловейчик, А.Г. Шмелев). В рамках акмеологии активно исследуется рефлексивно-инновационный и творческий потенциал взрослого человека и способы его развития (И.В. Байер, Н.В. Васина, А.А. Деркач, С.Н. Маслов, И.Н.Семенов, С.Ю. Степанов, В.Н.Толмачев).

Особое звучание проблема реализации потенциала приобретает для предпринимательства, которое становится философией управления, способом мышления, образом поведения. Развитие предпринимательства в нашей стране неразрывно связано с решением экономических, социальных и психологических задач. Среди задач психологического изучения феноменов отечественного предпринимательства одной из центральных является исследование способностей человека, внутренних резервов психической и деловой активности, без которых осуществление предпринимательской деятельности невозможно. Предпринимательство – сложная сфера профессиональной деятельности, требующая не только специального экономического образования, но и специальных способностей, мотивации, личностных качества, причем в особом сочетании и выраженности, т.е. того, что изучается в современной психологии как потенциал личности, а в нашем исследовании – как предпринимательский потенциал.

Данные эмпирических исследований и наблюдения свидетельствуют о высоких потенциальных возможностях современных бизнесменов, но в то же время и о постоянной потребности в их выявлении, а также о способах и средствах их активизации. Одной из немногих институционализированных образовательных форм, не только создающих условия для развития предпринимательского потенциала, но и заявляющих эту деятельность как целевую, является бизнес-образование.

В условиях постоянно нарастающей конкуренции и интенсивных преобразований в сфере предпринимательства можно выделить следующие противоречия:

- между социально и экономически обусловленной потребностью в прогнозе успешности предпринимателя и недостаточной разработанностью теоретических и методических вопросов комплексной психологической оценки его возможностей;
- между направленностью многих людей на успешную предпринимательскую деятельность и незнанием ими своих возможностей, неумением создать субъективные предпосылки для раскрытия предпринимательского потенциала;
- между готовностью успешных предпринимателей к максимальной реализации себя и отсутствием образовательных программ, предлагающих психологические средства развития предпринимательского потенциала;
- внутриличностные противоречия между желаниями и возможностями предпринимателя.

Для разрешения данных противоречий необходимо выбрать такую концептуальную конструкцию, которая включала бы в себя качества опережающего образа предпринимателя и такие психотехнологии бизнес-образования, которые позволяли бы эффективно работать с ней и поддерживать ее.

В связи с этим проблема исследования заключается в научном обосновании изучения предпринимательского потенциала как фактора успешности и возможности его активизации в системе бизнес-образования.

Для определения психологических особенностей предпринимательского потенциала и возможности его стимулирования в бизнес-образовании были выдвинуты следующие *гипотезы*:

- стереотипы исследователей вносят субъективные искажения в изучение психологического портрета предпринимателя, что обуславливает выбор нами исследовательского подхода (в частности, идеографического);
- предпринимательский потенциал есть разновидность личностного потенциала, который проявляется специфическим образом у представителей конкретной социально-профессиональной группы;
- предпринимательский потенциал, являясь комплексным образованием, имеет структурное своеобразие относительно потенциала представителей других социально-профессиональных групп;
- в процессе освоения бизнес-программ происходят изменения и структурные преобразования потенциала предпринимателей;
- выявленные особенности проявления, структурное своеобразие и средства активизации потенциала могут лечь в основу проектирования психотехнологий бизнес-образования.

Методологическую и теоретическую основу работы составили общие принципы психологии: системной организации психического, единства личности и деятельности, детерминизма, субъектности и развития (К.А. Абульханова-Славская, Б.Г. Ананьев, Л.И. Анцыферова, А.Г. Асмолов, А.В. Брушлинский, А.Н. Леонтьев, Б.Ф. Ломов, В.С. Мерлин, В.Н. Мясищев, С.Л. Рубинштейн и др.).

Анализ особенностей потенциального опирается на теоретические положения исследования личности и индивидуальности (А. Адлер, Г. Айзенк, Б.Г. Ананьев, А.Г. Асмолов, А. Бандура, Л.С. Выготский, Р. Кеттелл, В.С. Мерлин, В.Н. Мясищев, К.К. Платонов, З. Фрейд, Э. Фромм, К. Хорни, Э. Эриксон и др.).

Частной методологией послужили представления о механизмах функционирования, актуализации, изменения и развития потенциальных возможностей личности (Б.Г. Ананьев, Т.Н. Артемьева, А.А. Головей и др.), теоретические положения о деятельности и личности предпринимателя (Т.Ю. Базаров, А.А. Деркач, Р.Л. Кричевский, В.В. Марченко и др.), психолого-педагогические концепции образования взрослых (А.А. Вербицкий, В.В. Горшкова, Е.А. Казанцева, Н.Н. Обозов, В.Н. Ханин и др.).

Методы исследования. Для решения поставленных задач и проверки исходных предположений использовался комплекс взаимодополняющих методов: теоретический анализ психологической литературы по проблеме исследования, диагностические и исследовательские методы сбора эмпи-

рических данных, методы математико-статистической обработки и представления полученных результатов.

Основное содержание работы

В теоретической части работы проведен анализ феномена потенциала и его проявления у специфической социально-профессиональной группы – предпринимателей, а также изучены возможности системы бизнес-образования в создании условий для актуализации и стимулирования предпринимательского потенциала. Проанализированы различные подходы к исследованию предпринимателей как особой социально-профессиональной группы. Психологические исследования развивались под большим влиянием работ зарубежных авторов, таких как К. Веспер, Д. Мак-Клеланд, М. Питерс, Д. Роттер, Р. Хизрич, Й. Шумпетер и др. В поле зрения современных российских исследователей находились лично-профессиональные качества, стилеобразующие характеристики деятельности, особенности мотивации, отношения, а с недавнего времени – вопросы профессионального развития и профессионализма предпринимателей (Р.А. Белоусов, А.Л. Журавлев, Р.Л. Кричевский, В.П. Позняков, А.Е. Чирикова и др.).

В психологических работах понятие «предприниматель» стало базой для обоснования других важных для нашего исследования понятий: «предпринимательские качества» и «предпринимательский потенциал» (В.Г. Зазыкин, М.А. Чернышова). Предприниматель, как и всякий субъект профессиональной деятельности, должен обладать устойчивыми, но подлежащими развитию лично-профессиональными (А.Ю. Понасюк) и профессионально важными (В.Д. Шадриков) качествами, которые обуславливают эффективность предпринимательской деятельности и взаимодействий. Обобщенно они называются предпринимательскими качествами и представляют собой сложное сочетание развитых специальных способностей, некоторых индивидуальных свойств и характерологических особенностей.

В работах отечественных ученых отмечается, что идеального профиля предпринимателя не существует, приоритет качеств определяется экономическими, политическими, национальными особенностями страны или региона (А.Л. Журавлев, Н.А. Журавлева, Т.В. Корнилова, А.Н. Лебедев, В.В. Марченко, В.П. Поздняков, В.А. Хащенко, А.Е. Черкова).

В исследованиях характеристик предпринимателей отчетливо просматриваются два взаимосвязанных направления: исследования психологических характеристик в разнообразной представленности и сочетании и разработка типологий предпринимателей. Делались попытки найти интегральную характеристику личности предпринимателя. В частности, выделялась экономическая субъектность как системное качество, реализуемое в способности самодетерминации и проявляющееся в системе Я-концепции, уровне субъективного контроля и мотивации достижений.

Еще одним направлением исследований являются работы (их значительно больше) по изучению формирования предпринимательских качеств в предстартовый период (А. Антоновский, С. Кобас, Н.И. Конюхов, Г. Крампен, А. Шапиро).

Инновационная направленность личности предпринимателя стала объектом специальных психологических исследований (В.Н. Долгова, А. Морита и др.). В работах последних лет изучаются личностные детерминанты карьерных планов, карьерной успешности, процесса профессионального становления; критерии и мотивация успешности деятельности; характеристики субъектной активности, идентичности и др. (А.В. Бояринцева, Е.К. Климова, М.Ю. Кузьмина, С.В. Рудакова, А.М. Сидорова).

Проведенный анализ исследований психологических характеристик предпринимателей позволил установить следующее:

1. Качества предпринимателей изучаются в экономической и психологической интерпретации в контексте успешности деятельности с преобладающей опорой на данные зарубежных исследователей и их теоретические предпочтения.

2. Набор характеристик имеет устойчивую повторяемость: мотивация достижений, интернальный локус контроля, склонность к риску, ценность деятельности и целеполагание, что составляет инвариантную часть психологического портрета предпринимателя. Вариатив определяется исторической, социокультурной экономической ситуацией. В большинстве работ исследуются отдельные психологические феномены.

3. Другим направлением исследований являются попытки типологизировать успешных предпринимателей, которые характеризуются субъективным выбором оснований.

4. В работах последнего времени формируется еще одно направление – поиск интегральных характеристик и потенциальных возможностей предпринимателей.

5. Объектом большинства работ являются студенты и представители управления и менеджмента различных уровней и организаций, что не позволяет однозначно экстраполировать полученные данные на социально-профессиональную группу предпринимателей.

6. Просматривается определенный концептуальный волюнтаризм в выборе исследовательских планов и методов, а также проявляются стереотипы исследователей в отношении к предпринимателям как социально-профессиональной группе.

Систематизация данных позволяет сделать вывод о необходимости поиска психологического своеобразия рассматриваемой социально-профессиональной группы в контексте потенциала личности и ухода от описания отдельных свойств и их проявлений.

Анализ исследований предпринимательского потенциала позволил установить, что понятие человеческого потенциала анализируется в следующих аспектах: экономическом – человеческий капитал, трудовой потенциал (С.А. Дятлов, Е.В. Ленский, Э.М. Либанова, Е.А. Палий и др.); социально-организационном – человеческие ресурсы (Ж.-М. Галь, В.А. Дятлов, А.А. Лобанов, В.В. Травкин и др.); социально-экологическом – жизненный потенциал, общая жизнеспособность (Н.Н. Авдеева, И.И. Ашмарин и др.); социально-психологическом – личностный потенциал (А.М. Боднар, Г.М. Зараковский, С.А. Заруцкий, Г.Л. Смолян, Г.Н. Солнцева, Г.Б. Степанова и др.).

В психологии категория потенциального позволяет конкретизировать механизмы процессов функционирования, актуализации, изменения и развития психического под воздействием условий деятельности. Сфера потенциального выступает и как результат предшествующего развития личности, и в качестве сложного комплексного образования, которое определяет внутренние возможности дальнейшего развития. При отсутствии в данный момент необходимых условий актуализации сферы потенциального ее содержание определяется через актуальные проявления в деятельности (Б.Г. Ананьев, Т.И. Артемьева, В. А. Ганзен, Л.А. Головей).

Развитие потенциальных возможностей осуществляется в условиях оптимальной нагрузки психических свойств, усиленной мотивации и опе-

рациональных преобразований деятельности. В качестве принципов формирования потенциальных возможностей выделяют сочетание и реорганизацию природных особенностей и качеств человека под воздействием условий жизнедеятельности, индивидуализацию становления новых возможностей личности и компенсаторный принцип.

Понятие «личностный потенциал» ориентировано на представление о человеке как о целостном субъекте жизнедеятельности и имеет системную природу. Наиболее часто обращаются к понятию «потенциал» отечественные психологи, изучающие способности. Активно используют данное понятие В.Г. Асеев при исследовании мотивации, И.А. Джидарьян при изучении потребностей.

В зарубежной психологии понятие «потенциал» активно используется при изучении мотивации личности, в частности динамических характеристик мотива, тесно связанных с энергетикой его воздействия. Так, известны «поведенческий потенциал» в теории социального научения Дж. Роттера, «потенциал активации» (или «потенциал побуждения») Д.Е. Берлайна, «потенциал реакции» К.Л. Халла. В социальной теории поля К. Левина с помощью понятия «потенция» описывается психологическая сила, действующая на субъект.

В изучении потенциала личности можно выделить три подхода. Первый из них основан на неструктурированном обобщении различных проявлений потенциального, на его основе в потенциал личности включают следующие составляющие: природные особенности индивида, сложные способности, силу личности, работоспособность, активность, интенсивность направленности и др.

Согласно второму подходу, потенциал личности обладает свойствами системного качества, что позволяет осуществлять его изучение с опорой на системные модели. Так, В.Н. Марков выделяет три основных вида потенциала: биологический, психический и личностный. Продуктивность идеи системы потенциалов человека зависит от ее обоснованности. В обосновании исследователи опираются на структуры личности, включающие различные уровни организации, подсистемы или подструктуры (А.А. Бодалев, В.А. Ганзен, Б.Ф. Ломов, В.С. Мерлин, К.К. Платонов и др.). При этом констатируется, что каждая подструктура личности должна обладать собственным ресурсным потенциалом.

Третий подход базируется на рассмотрении потенциальных возможностей человека в сфере профессиональной деятельности. Согласно данному подходу, именно психологическая специфика сложной профессиональной деятельности является своеобразным системообразующим фактором, интегрирующим различные потенциалы в единое целое. Поэтому в исследованиях встречаются такие понятия, как «управленческий потенциал», «организаторский потенциал», «предпринимательский потенциал» и пр. (В.Г. Зазыкин, Л.Д. Кудряшова, Л.Б. Уманский и др.).

Сравнительный анализ данных подходов к исследованию потенциала показывает, что между ними нет принципиальных противоречий, а их использование неизменно будет приводить исследователей к продуцированию новых видов потенциала или описанию новых видов деятельности. Причем новыми будут лишь эмпирические факты, подтверждающие существующие теоретические положения. Наиболее продуктивно, с нашей точки зрения, говорить о строении потенциала, а не о наборе и выраженности характеристик.

При изучении потенциала особое внимание уделяется наличию психологических ограничений, препятствующих его раскрытию (В.Н. Марков, Ю.В. Синягин, Е.Г. Чирковская и др.). К психологическим ограничениям относят сильные и неконтролируемые акцентуации характера, критические возрастные периоды, высокий уровень тревожности и напряженности личности, низкий уровень самоконтроля и нормативности поведения. Реже в исследованиях встречаются описания психологических механизмов раскрытия потенциала, выявления факторов, условий и детерминант его структуры.

Наш интерес обусловлен попыткой осмысления феномена предпринимательского потенциала, уточнения его природы, сущности и содержания, выявления его отличий от других видов потенциала.

Е.К. Завьялова к числу основных компонентов предпринимательского потенциала относит ценностно-мотивационный, интеллектуальный, эмоциональный, поведенческий, коммуникативный, регуляторный. П.В. Бершаков интегрирует все предпринимательские качества (способности) в три основных компонента предпринимательского потенциала: психофизиологический, интеллектуально-квалификационный и ценностно-мотивационный.

Ф.Р. Газизуллин выделяет два основных вида предпринимательского потенциала: наличный предпринимательский потенциал и перспективный. По данным его исследования, уровень системно-организованной целостности, охватывающий различные структуры, выступает основным показателем наличного предпринимательского потенциала. Наличный предпринимательский потенциал включает в себя индивидуальные силы, реализованные в предпринимательстве и, таким образом, выступающие в качестве меры предпринимательской активности, а также оставшиеся нераскрытыми из-за различного рода социальных барьеров.

Предпринимательский потенциал представляет собой объективно существующую данность, одна часть которой уже обнаружена и реализуется, а другая остается на протяжении определенного периода «вещью в себе». Поэтому предпринимательский потенциал представляет собой противоречивое единство реальной возможности и реализованной действительности.

Таким образом, систематизация и анализ исследований предпринимательского потенциала позволили сделать следующие выводы:

1. В психологии изучение потенциала осуществляется в контексте его проявления и реализации в деятельности при анализе внутренних условий личности, которые включают различные свойства и характеристики.

2. В педагогической психологии потенциальные возможности рассматриваются относительно их целенаправленной и произвольной актуализации в образовательном процессе.

3. В исследовании потенциала личности можно выделить три подхода: аддитивный (обобщение различных проявлений), системный, деятельностный.

4. При изучении потенциала решаются и частные вопросы: ограничения раскрытия потенциала, проявление потенциала в экстремальных условиях.

5. Исследуются различные виды потенциала: управленческий, лидерский, профессиональный, творческий, предпринимательский.

6. Предпринимательский потенциал изучается с различным компонентным наполнением в зависимости от представлений авторов и включает психофизиологический, интеллектуальный, квалификационный; ценностно-мотивационный, интеллектуальный, эмоциональный, поведенческий,

коммуникативный, регулятивный; резервный и применяемый; наличный и перспективный компоненты.

7. Анализ теоретических и эмпирических подходов позволил определить предпринимательский потенциал как комплексное образование, отличающееся не столько выраженностью его компонентов, сколько своеобразием структуры, которое выступает мерой предпринимательской активности и успешности деятельности.

Систематизация исследований особенностей образования взрослых и специфики бизнес-образования позволила обнаружить психолого-педагогические возможности бизнес-образования для актуализации потенциала предпринимателя.

Проблемы образования в целом и образования взрослых в частности относятся к проблемам бытия человека и человечества в современном мире. Существующие в философии концепции человека при всем их многообразии и внешних отличиях сходятся в одном: человек биологически недостаточен, открыт миру и реализуется в развертывании собственной деятельности. В дискуссии по поводу образования взрослых отмечается специфика, связанная с особенностями психологических, опытных, рациональных аспектов взрослой личности.

В развитии образования взрослых большую роль сыграли работы Е.И. Брюнелли, С.Е. Гайсинович, Е.А. Голанта, П. Джарвиса, Е.Н. Медынского, М. Ноулса, Ф. Пеггелера и др. В теории современного образования выделяются два ключевых подхода, к которым тяготеют различные практики: социоцентрированный и личностно-центрированный. Ограниченность обоих и необходимость разработки нового определяются потребностью в осмыслении стремительного развития образования взрослых.

Одним из наиболее адекватных является эволютивно-функциональный подход. «Эволютивно» свидетельствует в пользу целостности обучения и развития человека; эволюция личности, ее реализация в истории являются целью образовательного процесса. «Функциональный» указывает на средства достижения цели – усиление функциональности личности на основе ее идентичности. Обучающийся становится наиболее функциональным для себя и как следствие – для социального контекста, формируя ответственность перед обществом и собой (Е.А. Казанцева, В.Н. Ханин). Данный подход основан на достижениях философии, психологии, педагогики и андрагогики. Цель образования взрослых в его кон-

тексте – способствовать развитию личности, функционально увеличивая реализацию ее потенциальных возможностей.

Теоретическое осмысление образования взрослых позволяет выделить и основные проблемы. Главная из них – это психологические особенности взрослого обучающегося. Взрослым считается человек, достигший физиологической и социальной зрелости, обладающий определенным жизненным опытом, выполняющий традиционно закрепленные роли и принимающий на себя ответственность за свою жизнь и поведение.

В работе выявлены основные особенности обучающихся взрослых, к которым относятся: ведущая роль в процессе обучения; стремление к самореализации; обладание жизненным (обыденным, социальным, профессиональным) опытом, который может быть использован в качестве источника обучения; устойчивая мотивация; применение полученных данных; изменение стереотипов; отказ от нефункциональных поведенческих привычек.

Психологические особенности взрослых, влияющие на процесс обучения, включают сформированную структуру комплексов; определенный дефицитарный тип обработки информации (фильтры восприятия); ментальные проявления, устаревшие представления о процессе обучения; механизмы сопротивления, в основе которых лежат психологические барьеры и защиты.

Анализ системы бизнес-образования позволил определить его как профессиональное образование и обучение людей, участвующих в выполнении функции управления на предприятиях и в организациях, которые действуют в условиях рынка и ставят своей главной целью получение прибыли. В теории и практике выделяются три главные цели бизнес-образования: передача знаний, выработка умений (навыков), формирование личностных качеств.

Анализ целей бизнес-образования и требований к нему показывает, что это специфическая область образования, в природе которой заложен внутренний конфликт между собственно образовательной функцией (передачей знаний, как академических, так и «ноу-хау») и функцией подготовки к работе в ситуации новизны, неопределенности, т.е. к практическому осуществлению действий, которые раньше никогда и никем не осуществлялись.

В современном бизнес-образовании фиксируется и другое противоречие: между актуальной потребностью в развитии бизнесмена и отсутствием адекватных методов, техник и средств, активизирующих данное развитие. Найти выход из этой ситуации исследователям пока не удается. В реальности при попытке выхода прибегают к стереотипным решениям, создавая замкнутый круг «теория–практика», который не приводит к желаемым результатам. Решением проблемы является компетентностная и психологическая подготовка бизнесменов и менеджеров.

Под компетентностной подготовкой мы подразумеваем общее системное высшее образование, знание иностранных языков, профессионализм в избранной области деятельности.

Психологическая подготовка бизнесмена связана с развивающим эффектом, в результате которого происходит восстановление внутренней автономии человека, осознание и раскрытие его потенциала, достижение результатов в личной и профессиональной сферах. Использование как традиционных, так и инновационных подходов позволят решать задачи актуализации предпринимательского потенциала.

Мы полагаем, что современное бизнес-образование – это сложный процесс, сочетающий педагогическую и психологическую направленность и позволяющий не только систематизировать опыт, повышать компетентностную составляющую, но и стимулировать дальнейшее развитие. Основная роль в решении задач актуализации потенциала принадлежит психотехнологиям, которые реализуются специфическими средствами систематизации жизненного и профессионального опыта, диагностики реальных достижений и ревизии возможностей, рефлексии групповой оценки и самооценки.

Таким образом, систематизация исследований проблемы позволила эксплицировать предпринимательский потенциал как комплексное образование, которое определяется специфическим проявлением компонентов (сферы личности, самосознания, мотивации и интеллекта) и их структурным своеобразием; предположить, что структурное своеобразие проявляется в высокой интегрированности показателей всех сфер потенциала, что предпринимательский потенциал доступен качественному преобразованию в системе бизнес-образования.

Концептуальная гипотеза о том, что характерной особенностью потенциала предпринимателя выступает не просто определенный состав ха-

рактических характеристик личности, мотивации, самосознания, интеллекта, а их некое уникальное сочетание, определяющее специфику проявления потенциала, обуславливает выбор исследовательского подхода. Определено, что методологически изучение потенциала должно быть, во-первых, «поэлементным» (аналитическим), для того чтобы определить состав характеристик, отличающих представителей профессиональной группы предпринимателей от представителей других профессиональных групп, а также успешных предпринимателей от неуспешных; во-вторых, интегральным (синтетическим), для того чтобы определить структуру выявленных характеристик. На основании сочетания этих двух методологических предпосылок нами определен *аналитико-интегральный подход* к исследованию.

Организационным методом исследования выступил *метод поперечных срезов*, позволяющий выделить особенности потенциала предпринимателей, обучающихся по программе «Master Business Administration» (МВА), в сравнении с группой предпринимателей, не проходившей подготовки и выступившей в работе в качестве контрольной группы. Также в исследовании были использованы элементы *лонгитюдного метода* в процедуре повторного измерения характеристик потенциала предпринимателей до и после прохождения обучения по программе МВА.

В эмпирической части работы применялся дизайн *корреляционного исследования по типу сравнения* характера значимых корреляций показателей потенциала. Сбор эмпирических данных осуществлялся в период встреч со слушателями. Результаты обрабатывались методами математико-статистического анализа: мер центральной тенденции и разброса, корреляционного и сравнительного анализов. Использование методов математической статистики выступало одним из способов обеспечения достоверности результатов. Для количественной обработки эмпирических данных использовался пакет программ корпорации StatSoft ink. – SPSS 11,5 и Statistika 6.0 для среды Windows.

В исследовании принимали участие слушатели программ МВА и «Онтоменеджмент», реализуемых в Урало-Сибирском институте бизнеса (Екатеринбург). Все обучающиеся по данным образовательным программам занимаются предпринимательской или управленческой деятельностью в Уральском регионе. В соответствии с обозначенной целью работы также были привлечены в качестве контрольной группы предприниматели и управленческие кадры, не проходившие обучение по данным образова-

тельными программам. Всего в исследовании приняли участие 123 чел. (табл. 1–4).

Результаты теоретического анализа позволили обнаружить проблему влияния стереотипов исследователей в изучение психологического портрета предпринимателя (типичный случай эффекта Пигмалиона). Привлечение идеографического подхода (метод свободного самоописания) позволило выделить состав характеристик успешного предпринимателя, который отличается свободой от стереотипных исследовательских представлений. Применение в работе данного подхода дало возможность не только нивелировать эффект Пигмалиона, но и адекватно предмету исследования подобрать соответствующий методический инструментарий для номотетического (количественного) изучения психологических особенностей предпринимательского потенциала. Таким образом, в эмпирическом исследовании мы считаем обоснованным использование идеографического и номотетического исследовательских подходов.

Таблица 1

Характеристика группы слушателей образовательных бизнес-программ по полу, возрасту и образованию

Пол, %		Возраст, лет			Образование, %							
Мужчины	Женщины	Размах	Среднее	Мода	общее среднее	техническое	экономическое	гуманитарное	медицинское	театральное	естественно-научное	юридическое
65,6	34,4	21–47	32,8	28	3,3	60,7	21,3	4,9	3,3	1,6	1,6	3,3

Таблица 2

Характеристика группы слушателей образовательных бизнес-программ по сфере профессиональной занятости, %

Отношение к собственности				Форма собственности	
Собственник	Менеджер			коммерческая	государственная
	высшего звена	среднего звена	линейный		
60,1	27,0	6,5	6,4	96,4	3,6

Критериями определения состава показателей предпринимательского потенциала выступили, с одной стороны, результаты контент-аналитической обработки текстов самоописаний предпринимателей, с другой – концептуальные представления о природе и сущности этого феномена.

В работе использованы следующие инструменты: методика свободного самоописания с последующим контент-анализом, методика 16 PF Р. Кеттелла (форма А) в русскоязычной адаптации А.А. Рукавишникова, М.В. Соколовой (1995), самоактуализационный тест Э. Шострома в адаптации Ю.Е. Алешиной, Л.Я. Гозмана, М.В. Заики, М.В. Кроз (1995), методика исследования ценностных ориентаций М. Рокича в адаптации А. Гоштаутаса, А.А. Семенова, В.А. Ядова, опросник для измерения потребности в достижении Ю.М. Орлова (1978), опросник уровня субъективного контроля, разработанный Е.Ф. Бажиным, Е.А. Голынкиной, А.М. Эткиндоном (1984), тест Г. Айзенка, тест интеллектуальной лабильности.

Таблица 3

Характеристика контрольной группы
по полу, возрасту и образованию

Пол, %		Возраст, лет			Образование, %							
Мужчины	Женщины	Размах	Среднее	Мода	общее среднее	техническое	экономическое	гуманитарное	медицинское	театральное	естественно-научное	юридическое
25,0	75,0	20–46	36,2	32	1,3	51,9	30,1	4,9	3,1	1,8	4,6	2,3

Таблица 4

Характеристика контрольной группы
по сфере профессиональной занятости, %

Отношение к собственности				Форма собственности	
Собственник	Менеджер			коммерческая	государственная
	высшего звена	среднего звена	линейный		
21,0	11,0	57,0	11,0	84,2	15,8

Психологический портрет предпринимателя составлен на основе результатов идеографического описания психологических особенностей

предпринимателей – собственников бизнеса и менеджеров высшего и среднего звена, опирающегося на данные свободного самоописания с последующим контент-анализом.

Исследование позволило выделить состав характеристик предпринимательского потенциала, осознаваемых самими слушателями бизнес-программ, а также выявить сходные и отличительные особенности собственников и менеджеров. Установлено, что предприниматели и менеджеры склонны описывать себя как целеустремленных и настойчивых в достижении цели, креативных и прагматичных людей, проявляющих готовность к самосовершенствованию, актуализации своих возможностей и потенциала, обладающих выраженной мотивацией достижения успеха, сочетающейся со склонностью к разумному риску, основанному на оценке ситуации, прогнозе ее развития и тщательном расчете, как людей, способных концентрироваться на главном, видеть новое и быстро его усваивать.

Однако обнаружены и отличительные психологические особенности предпринимателей-собственников в сравнении с менеджерами высшего и среднего звена. Для владельцев бизнеса характерно явное доминирование ценностных установок, связанных с работой, над установками в других сферах жизни в отличие от менеджеров, которым свойственна гармоничность ценностей. Собственники характеризуются выраженной интернальностью ответственности, а для менеджеров характерно сочетание экстернальности в сфере неудач и интернальности в решении именно *будущих* проблем. Собственники оценивают успешность своей профессиональной деятельности через объективные критерии функционирования бизнеса (прибыль и т.п.) в отличие от менеджеров, которые привлекают для данной оценки субъективные показатели карьерной успешности (опыт, уровень образования и т.п.).

Таким образом, результаты идеографического исследования позволили выделить состав отличительных психологических характеристик предпринимателей как специфической профессиональной группы, продуцированных ими самими и в семантике их языковых форм. Полученные эмпирические данные были соотнесены с концептуальными предположениями о феномене предпринимательского потенциала как разновидности потенциала личности, отличающегося специфичностью сочетания его характеристик, и выступили в качестве свидетельств в пользу данной теоретической гипотезы.

Подобное соотнесение эмпирического материала с концептуальными построениями нацелено, во-первых, на преодоление проблемы стереотипизации исследовательских установок в отношении изучения различных аспектов предпринимательства и самих предпринимателей; во-вторых, на конкретизацию научного поиска психологических особенностей потенциала предпринимателей в четырех сферах: личности, мотивации, интеллекта (когнитивных процессов), самосознания. Последнее позволило обоснованно и адекватно в отношении содержательной валидности изучаемого феномена – предпринимательского потенциала – ориентироваться в выборе стандартизированного исследовательского инструментария и тем самым выйти на количественное (номотетическое) описание обнаруженных закономерностей.

Далее представлены результаты эмпирического исследования психологических особенностей предпринимательского потенциала и возможности его изменения в процессе бизнес-обучения. В соответствии с поставленной целью были обозначены два направления эмпирического анализа предпринимательского потенциала: 1) по отдельным особенностям (свойствам, чертам, параметрам); 2) по сочетаниям особенностей, характеризующим строение потенциала предпринимателя. Данные направления анализа реализовывались в рамках сравнительного и корреляционного подходов.

В рамках первого направления анализа сформулирована следующая эмпирическая задача – выявить наиболее характерные особенности в содержании потенциала предпринимателей. В рамках второго направления анализа определены две эмпирические задачи:

1. Провести качественный и количественный анализ выраженности показателей предпринимательского потенциала и его структуры у участников бизнес-программ и контрольной группы.

2. Провести анализ изменения потенциала предпринимателей – слушателей образовательных бизнес-программ в процессе обучения.

Номотетическое исследование наиболее характерных особенностей содержания потенциала предпринимателей в сферах личности, самосознания, мотивации и интеллекта позволило получить следующие результаты. Так, в *сфере личности* для предпринимателей характерны умеренная склонность к риску, выраженная эмоциональная стабильность, независимость, доминантность, властность, высокая гибкость поведения, склон-

ность к новаторству, низкий интерес к общественным стандартам и сниженная моральная регуляция поведения. В *сфере самосознания* им свойственны внутренний локус ответственности и его зависимость от ситуаций успеха и неудачи, высокие самоуважение и самооффективность, оптимистичность в оценке себя, адекватно завышенный уровень притязаний. В *сфере мотивации* для предпринимателей характерны ярко выраженный мотив достижения с ориентацией на конкретный результат, приоритет таких ценностей, как личная независимость, успех, карьера, учеба, материальное благополучие и заработная плата, а также, однако в меньшей степени, семья, друзья, увлечения; дискретное отношение ко времени собственной жизни, фокусировка внимания в большей степени на будущем, нежели на прошлом и настоящем. В *когнитивной сфере* предпринимателям свойственны высокий уровень развития интеллектуальных функций, склонность к абстрактному мышлению, развитые комбинаторные способности, высокие лабильность и организованность мыслительных процессов, отсутствие склонности к «застреванию» в решении задач, сочетание креативности и прагматичной ориентации в анализе ситуации.

Установленные особенности предпринимателей согласуются с данными многочисленных исследований (П.В. Бершаков, 2002; Г.С. Дулина, 2004; Е.В. Дьячкова, 2003; В.Г. Зазыкин, 1998, 2001; В.Н. Марков, 2001; Baron, 2000, 2004; Baum, 1994; Gaglio, Katz, 2001; Kirzner, 1979; Markman et al., 2001 и др.), что дает основание рассматривать эти особенности как инвариантные психологические характеристики. Однако отдельные выявленные нами особенности свидетельствуют о наличии факта стереотипизации в исследованиях психологического портрета предпринимателя, в частности по отношению к риску. Нами обнаружено, что успешные предприниматели готовы к риску в определенной степени, однако пытаются избегать ситуаций, характеризующихся высокой степенью непредсказуемости и множеством различных последствий.

Анализ выраженности показателей и изучение структуры предпринимательского потенциала группы слушателей образовательных бизнес-программ в сравнении с контрольной группой позволили установить как общие, так отличительные особенности.

Предприниматели обеих групп характеризуются одинаково высоким уровнем потребности в достижении ($p > 0,05$), высоким интеллектом

($p > 0,05$), а также лабильностью в области когнитивных процессов ($p > 0,05$) и явно выраженным интернальным локусом контроля ($p > 0,05$).

Обнаружен ряд отличительных особенностей (по U-критерию Манна–Уитни). В частности, предпринимателям, проходящим образовательную подготовку, свойственны большая гибкость поведения ($p = 0,08$), сензитивность к себе ($p = 0,08$), спонтанность ($p = 0,001$), контактность ($p = 0,03$), креативность ($p = 0,04$), принятие агрессии как естественной человеческой эмоции ($p = 0,01$), а также более адекватное самоотношение ($p = 0,04$). Они характеризуются меньшей смелостью (Н+) и жесткостью (I-) в поведении ($p = 0,03$ и $p = 0,07$), большей склонностью к мечтательности (M+; $p = 0,002$) и более низким самоконтролем поведения (Q3-; $p = 0,06$).

Анализ структуры потенциала предпринимателей, являющихся слушателями бизнес-программ, позволил определить следующие характерные тенденции (анализ корреляционных плеяд по Спирмену):

- тесную взаимосвязь показателей всех сфер потенциала, за исключением интеллекта, с половозрастными, образовательными, социально-статусными характеристиками;
- высокую внутреннюю ответственность за происходящие жизненные события (интернальность) и низкую разборчивость в средствах достижения цели (значимость инструментальных ценностей), что проявляется в тесной обратно пропорциональной зависимости;
- невключенность общеинтеллектуальных способностей в структуру потенциала, что позволяет рассматривать личностный и интеллектуальный потенциалы как самостоятельные феномены.

Анализ структуры предпринимательского потенциала в контрольной группе позволил выделить следующие тенденции (по Спирмену):

- относительную изолированность половозрастных и социально-статусных характеристик предпринимателей и показателей всех сфер потенциала;
- увеличение потребности в достижении с ростом локуса ответственности, и наоборот, о чем свидетельствует тесная прямо пропорциональная зависимость;

- прямую зависимость между целями и средствами их достижения как проявление тесной взаимосвязи между терминальными и инструментальными ценностями.

Таким образом, сравнительная оценка «рисунка» взаимосвязей предпринимательского потенциала в обеих группах позволяет судить о следующем: 1) высокой сензитивности характеристик потенциала в отношении друг друга и, как следствие, высокой интегрированности феномена; 2) качественном своеобразии взаимосвязей показателей в отношении сравниваемых групп, что позволяет выделить как инвариантные, так и отличительные особенности потенциала; 3) различной сопряженности половозрастных и социально-статусных характеристик и показателей потенциала; 4) изолированности общеинтеллектуальных способностей в структуре потенциала предпринимателей в целом вне зависимости от их деления на группы.

Второе направление эмпирического исследования было связано с анализом изменений показателей потенциала предпринимателей и характера его структуры в процессе обучения.

Одной из гипотез настоящего исследования было предположение о том, что предпринимательский потенциал характеризуется свойством ресурсной восполняемости при определенных условиях и факторах организации процесса бизнес-образования. В процессе прохождения бизнес-программ слушателям предлагались разнообразные методы и технологии реализации психологической составляющей бизнес-образования, основной из которых являлся тренинг активизации потенциала предпринимателя.

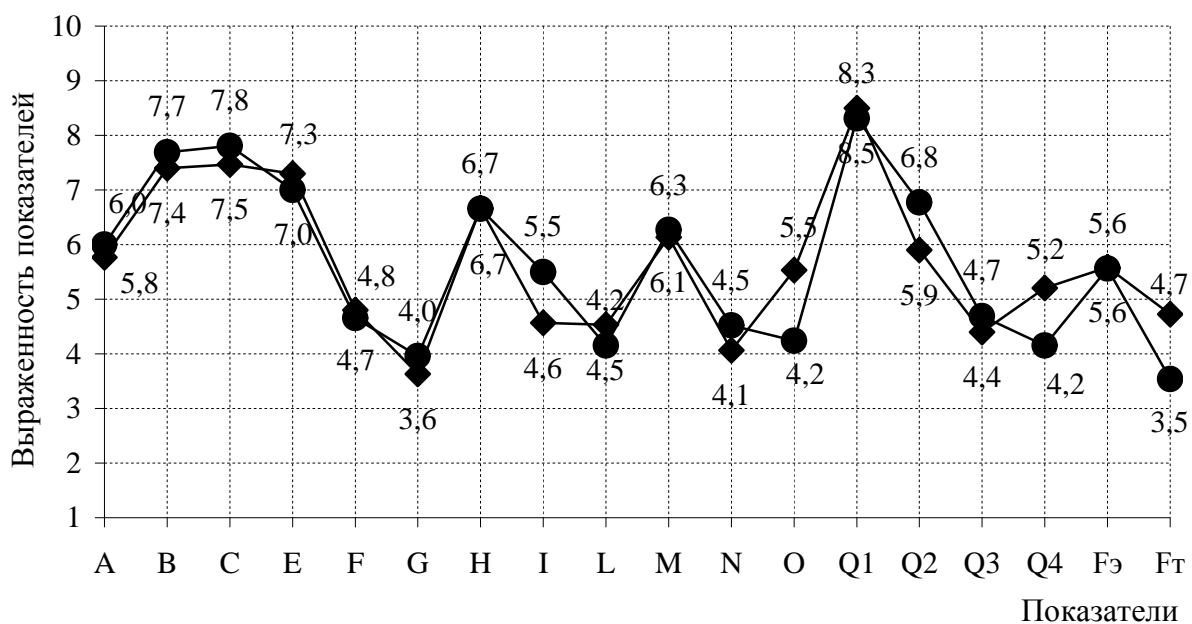
В процессе формирующего эксперимента реализовывалась программа, которая была направлена на развитие личности предпринимателя и максимальное использование потенциала в предпринимательской деятельности. Тренинг был нацелен на решение практических задач: диагностику реальных достижений и ревизию возможностей; стимулирование и активизацию рефлексивных процессов личностного и профессионального самопознания, самосознания, самоопределения предпринимателя; развитие адекватного понимания себя и осуществление коррекции самооценки; систематизацию жизненного и профессионального опыта; формирование успешных бизнес-планов; развитие потенциала личности в предпринимательской деятельности.

Тренинг состоял из нескольких процедур. Первая процедура тренинга «Психодиагностика уровня развития личности предпринимателя» была направлена на выявление уровня реального потенциала. Второй процедурой являлся психологический анализ жизненного пути предпринимателя и разработка личных планов. Задачами данного блока было выявление потребностей и жизненных целей предпринимателя. Третья процедура ставила своей задачей прояснение ценностно-мотивационной сферы, что помогло смоделировать некоторые элементы действий, связанных с достижением различных целей в предпринимательской деятельности. Четвертая процедура была направлена на построение и реализацию карьеры на основе рефлексивной позиции осознания личностью рациональных и нерациональных оснований собственной деятельности, ее источников и причин. Пятая процедура предполагала построение стратегий делового общения в предпринимательской деятельности, шестая – знакомство с деловым этикетом предпринимателя. Седьмая процедура ставила своей целью конфликтное взаимодействие в предпринимательской деятельности, что позволило понять конфликтные стороны личности и получить опыт активного отстаивания своей точки зрения. Все процедуры тренинга завершались упражнениями на релаксацию как основной метод снятия напряжения.

Развитие потенциала непосредственно зависит от позиции самих предпринимателей. Предпринимателям было предложено оценить собственные возможности в разрешении стоящих перед ними проблем. Анализ распределения оценок показывает, что опрошенных предпринимателей можно разбить на три группы: представляющих и оценивающих свои возможности как ограниченные, средние и широкие. Полученные данные позволили сделать вывод о том, что оценка представлений о собственных возможностях влияет на состояние готовности предпринимателя активно действовать и решать проблемы: 78 % предпринимателей готовы сами предпринять действия, направленные на решение возникших проблем, 16 % заняли пассивную позицию, 12 % – аморфную позицию. Результаты корреляционного анализа указывают на наличие статистически значимой связи показателей оценок собственных возможностей и успешности предпринимательской деятельности ($r < 0,256$). В процессе выбора и построения успешных стратегий в предпринимательской деятельности происходит обновление структурных элементов и связей предпринимательского потенциала.

Для эффективного исследования и активизации потенциала в ходе тренинга использовались структурно-генетический метод, событийный анализ, стратификационный анализ, методы поэтапной реконструкции, актуализации социального опыта личности предпринимателя, согласования и соотнесения деятельности с ожиданиями и поведением других участников.

В условиях тренинга актуализации предпринимательского потенциала в экспериментальной и контрольной группах наблюдались изменения измеряемых показателей потенциала и его структуры. Обнаружено, что к окончанию процесса обучения у предпринимателей наблюдается (по W-критерию Вилкоксона для зависимых выборок) снижение переживания тревожности (O-, $p=0,03$; Fт-, $p=0,05$), эмоциональная гармонизация данного состояния; уменьшение склонности к недооценке своих знаний, способностей; большая осознаваемость возможности «управлять собственными неудачами» и меньшая сензитивность к внешним оценкам (Q4-, $p=0,09$) (рисунок).



Изменение средних значений диспозиций личности в процессе бизнес-обучения (до и после прохождения МВА-программы):

◆ — замер 1; ● — замер 2

Структура личностных показателей потенциала предпринимателей качественно преобразовывалась в процессе обучения от фрустрированности до самодостаточности; от ригидности и напряженности до расчетливо-

сти и высокого самоконтроля поведения (по результатам анализа корреляционных плеяд по Спирмену). Личностным свойством, не вошедшим в структуру потенциала, является независимость поведения (E+).

Полученные факты свидетельствуют в пользу гипотезы о возможности актуализации и качественного преобразования предпринимательского потенциала в системе бизнес-образования.

В настоящем исследовании были поставлены две *частные эмпирические задачи*, касающиеся изучения особенностей предпринимательского потенциала участников бизнес-образования – собственников и менеджеров, а также мужчин и женщин.

Установлено, что собственники и наемные служащие показали однородность в отношении изучаемых показателей потенциала. Исключение составили терминальная ценность «уверенность в себе» и инструментальная ценность «терпимость». Менеджеры в сравнении с собственниками придают большую субъективную значимость ценности «самоуверенность» ($p=0,06$) и меньшую – ценности «терпимость» ($p=0,06$).

Выявление гендерных особенностей предпринимательского потенциала слушателей бизнес-программ позволило установить различия в области коммуникативных характеристик, локуса ответственности, уровня личностной независимости, гибкости поведения, целостности восприятия мира, а также отношения к любви, материальному обеспечению и понятию честности. Так, мужчинам-предпринимателям в сравнении с женщинами свойственны большая интернальность ($p=0,07$), самоуверенность ($p=0,04$), склонность к нововведениям ($p=0,06$), синергия ($p=0,04$), а также напряженность ($p=0,04$), а для женщин-предпринимателей характерны большая контактность и коммуникабельность ($p=0,06$), независимость ($p=0,02$), гибкость поведения ($p=0,04$). В отношении остальных показателей потенциала гендерные особенности не установлены.

Основные результаты исследования

Определены теоретико-методологические предпосылки изучения предпринимательского потенциала, уточнено понятие, описаны существенные характеристики данного феномена, выявлены его содержание и структура.

Обосновано применение аналитико-интегрального подхода в изучении предпринимательского потенциала; выявлены закономерности, условия и факторы проявления потенциала, а также возможности бизнес-образования для его активизации.

Установлено, что предпринимательский потенциал, являясь разновидностью личностного потенциала, представляет собой комплексное образование, которое определяется специфическим проявлением компонентов (сферы личности, самосознания, мотивации и интеллекта) и их структурным своеобразием.

Идеографическим методом выявлен состав характеристик предпринимательского потенциала, осознаваемых самими слушателями образовательных бизнес-программ.

Номотетическими методами установлены характерные особенности в содержании потенциала предпринимателей. В сфере личности выявлены умеренная склонность к риску, выраженная эмоциональная стабильность, независимость, доминантность, властность, высокая гибкость поведения, склонность к новаторству, низкий интерес к общественным стандартам и сниженная моральная регуляция поведения; в сфере самосознания – внутренний локус ответственности и его зависимость от ситуаций успеха и неудачи, высокие самоуважение и самооэффективность, оптимистичность в оценке себя, адекватно завышенный уровень притязаний; в сфере мотивации – выраженное стремление к достижению, приоритет таких ценностей, как личная независимость, успех, карьера, учеба, материальное благополучие и заработная плата, а также, однако в меньшей степени, семья, друзья, увлечения; дискретное отношение ко времени собственной жизни, фокусировка на будущем; в когнитивной сфере – высокий уровень интеллектуальных функций, склонность к абстрактному мышлению, быстрота, организованность мыслительных процессов, сочетание креативности и прагматичной ориентации в анализе ситуации.

Выявлено, что структурное своеобразие предпринимательского потенциала проявляется в следующем: 1) высокой сензитивности характеристик потенциала в отношении друг друга и, как следствие, высокой интегрированности феномена; 2) качественном своеобразии взаимосвязей показателей в сравниваемых группах, что позволяет выделить инвариантные и

отличительные особенности потенциала; 3) различной сензитивности структуры потенциала в сравниваемых группах к социодемографическим характеристикам предпринимателей; 4) изолированности показателя общеинтеллектуальных способностей в структуре потенциала предпринимателей в целом.

Анализ изменений структуры потенциала предпринимателей в процессе обучения показал снижение переживания тревожности, эмоциональную гармонизацию данного состояния; уменьшение склонности к недооценке своих знаний, способностей; большую осознаваемость возможности «управлять собственными неудачами»; меньшую сензитивность к внешним оценкам. Структура личностных показателей потенциала предпринимателей качественно преобразовывалась в процессе обучения от фрустрированности до самодостаточности; от ригидности и напряженности до расчетливости и высокого самоконтроля поведения. Личностным свойством, не обнаружившим изменения в период обучения, выступила независимость поведения. Подтверждена гипотеза о возможности раскрытия и качественного преобразования предпринимательского потенциала в системе бизнес-образования.

Показана однородность предпринимательского потенциала у собственников и наемных служащих. Исключение составили терминальная ценность «уверенность в себе» и инструментальная ценность «терпимость», менеджеры в сравнении с собственниками придают большую субъективную значимость ценности «самоуверенность» и меньшую – ценности «терпимость».

Обнаружены гендерные особенности проявления предпринимательского потенциала слушателей бизнес-программ. Мужчинам-предпринимателям свойственны большая интернальность, самоуверенность, склонность к нововведениям, синергия, а также напряженность, а женщинам-предпринимателям – большая контактность и коммуникабельность, независимость, гибкость поведения. В отношении остальных показателей потенциала гендерные особенности не установлены.

Разработана технология активизации потенциала психологическими средствами.