

Санкт-Петербургский государственный университет

Выпускная квалификационная работа на тему:  
***ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗРЕЛОСТИ  
МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ***  
по направлению подготовки 37.04.01 - Психология  
основная образовательная программа «Социальная и политическая психология»

Выполнила:  
Обучающаяся 2 курса  
очная форма обучения  
Бажан Виктория Григорьевна

Рецензент:  
кандидат психологических наук,  
тренер-консультант частного  
образовательного учреждения ДПО  
«Институт тренинг»  
Кузьмина Наталья Евгеньевна

Научный руководитель:  
доктор психологических наук,  
профессор кафедры социальной  
психологии  
Гуриева Светлана Дзахотовна

Санкт-Петербург  
2018

## СОДЕРЖАНИЕ

Аннотация	
Нормативные ссылки	
Ключевые понятия и их определения	
Обозначения и сокращения	
Введение	
Глава 1. Теоретический анализ проблемы психологических особенностей социальной зрелости личности	
1.1. Теоретические подходы к изучению феномена зрелости личности	
1.2. Понятие психологической зрелости в психологии	
1.3. Понятие социальной зрелости в психологии	
1.4. Понятие социально-психологической зрелости в психологии	
1.5. Особенности социально-психологической зрелости	
1.5.1. Самоуважение	
1.5.2. Мотивация достижения	
1.5.3. Саморазвитие личности	
1.5.4. Принятие других	
1.5.5. Доверие личности миру, другим людям, себе	
1.6. Социально-психологический портрет предпринимателя	
1.7. Предпринимательская среда как условие развития предпринимателей	
Глава 2. Программа и методы исследования	
2.1. Программа исследования	
2.2. Общая характеристика выборки	
2.3. Характеристика методов исследования	
2.3.1. Шкала самоуважения М. Розенберга	
2.3.2. Модификация теста-опросника А. Мехрабиана для измерения мотивации достижения М.Ш. Магомед-Эминова	
2.3.3. Методика оценки способности к саморазвитию Е. И. Рогова	
2.3.4. Методика «Диагностика принятия других» В. Фейя	
2.3.5. Авторская методика А. Б. Купрейченко доверия/недоверия личности миру, другим людям, себе	
2.4. Процедура исследования	
2.5. Математико-статистические методы обработки данных	
Глава 3. Анализ результатов психологических особенностей социальной зрелости молодых предпринимателей	
3.1. Сравнительный анализ особенностей социально-психологической зрелости молодых предпринимателей и молодых наемных работников	
3.2. Корреляционный анализ особенностей социально-психологической зрелости	
3.3. Модель социально-психологической зрелости представителей бизнес-среды	
Выводы	

Заключение	
Список использованных источников	
Приложение А	
Приложение Б	
Приложение В	
Приложение Г	
Приложение Д	
Приложение Ж	
Приложение К	

## Аннотация

В статье сделана попытка раскрыть сущность понятия «психологическая зрелость лично-сти». Перечисленные выше аспекты психологической зрелости позволили определить ее состав и психологическое содержание. Однако в современной психологии зрелость рассматривается как целостная и непрерывно развивающаяся характеристика, как сложное системное образование, которое не сводится к отдельным свойствам личности, а является слаженной гармоничной системой. В заключение стоит отметить, что о достижении личностью психологической зрелости можно говорить в полной мере, начиная с периода средней взрослости, то есть 35–45 лет, после того как пережит кризис середины жизни. В этот период происходит значимое становление и формирование большинства аспектов психологической зрелости личности, поэтому ориентация «на себя» сменяется ориентацией на ценности внешнего мира и других людей.

## ВВЕДЕНИЕ

Феномен зрелости личности достаточно широко обсуждается специалистами, а понятия обозначающие отдельные ее составляющие, например, такие как социальная, психологическая, личностная, профессиональная, интеллектуальная или эмпирическая используются в самых разных областях гуманитарных наук. Однако не все компоненты зрелости и ее виды разрабатываются в современной науке в полной мере. К таковым можно отнести социально-психологическую, нравственную, гражданскую, экономическую и др.

Научный интерес к проблеме зрелости личности на современном этапе общественного развития связан с теоретическими и экспериментальными исследованиями человека в контексте многообразных проявлений в пространстве его жизнедеятельности: отношение человека к са-мому себе, к межличностному взаимодействию в близком и дальнем окружении, к собственной жизни среди людей, к своей профессиональной деятельности и ее результатам. В современной психологии в структуре зрелости личности выделяются различные аспекты, в соответствии с которыми можно говорить о наличии психофизиологической, когнитивной, эмоциональной, нрав-ственной, социальной и психологической зрелости.

В настоящее время в психологической науке такие авторы как А. Л. Журавлев, Э. З. Омаров, В. В. Орлова, Е. В. Панькина и многие другие отмечают наличие множества определений феномена «зрелость личности», что является ключевым показателем отсутствия понимания факторов этого психологического феномена.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ЗРЕЛОСТИ ЛИЧНОСТИ

## 1.1. Теоретические подходы к изучению феномена зрелости

Г. С. Сухобская обращает внимание, что в настоящее время понятие «зрелость личности» широко используется во многих науках, и в психологии в частности, но определяется по-разному (Сухобская Г. С., 2002).

Понятие зрелости в психологии рассматривается с двух точек зрения: зрелость как этап жизни и зрелость как уровень развития человека (Ильин Е. П., 2012).

Зрелость как этап жизни является наиболее ответственным периодом человеческого бытия, так как именно в это время определяется жизненный путь, наступает расцвет творческих сил, наблюдается проявление того активного отношения к жизни, в результате которого создаются материальные и духовные ценности общества (там же). Период зрелости имеет специфические различия по сравнению с предыдущим – юношеским, которые проявляются в завершении общесоматического развития, достижении физического и полового созревания. Этот период можно обозначить как период интеллектуальных достижений.

Однако из-за такой характеристики как гетерохронность зрелости – существенная характеристика в индивидуальном развитии человека, при которой во времени не совпадают физическая зрелость, умственная, гражданская и другие, возникли трудности, приведшие к частой замене понятия «зрелость» на «взрослость» в современной психологической литературе (Сапогова Е., 2001).

По мнению Б. Г. Ананьева, именно трудности в выявлении критериев зрелости и развития личности в этот период приводят к замене этого понятия термином «взрослость». Однако даже на уровне индивида понятия «зрелость» и

«взрослость» не полностью синонимичны, еще более расходятся они, когда речь идет о субъекте деятельности или о личности (Ананьев Б. Г., 2002).

Е. И. Степанова предполагает, что понятие «зрелость» является синонимом «взрослости» определяя его как стадию развития личности, в которой происходит развитие человека как индивида, личности, субъекта деятельности и индивидуальности (Степанова Е. И, 1995).

Мы согласны в этом вопросе с мнением Е. П. Ильин о том, что слова «взрослый» и «зрелый» являются близкими по значению, но слово «взрослый» в большей степени имеет отношение к возрасту человека, а слово «зрелость» – к оценке его развития (Ильин Е. П., 2012). Поэтому стать взрослым не означает достичь зрелости. Наступление зрелости связано с принятием ответственности, а не возрастом, а также возможно лишь при условии научения реализовывать жизненные планы и перехода от самоопределения к самореализации.

Существует понятие «зрелость психического развития человека» (Б. Г. Ананьев). В акмеологии зрелость понимается как такой этап развития человека, когда он достигает вершин своего творчества.

Рассматривая зрелость как уровень развития личности, можно столкнуться с одной из важнейших проблем – определение объективных критериев зрелости человека, чему препятствует отнесение понятия «зрелость» к разным человеческим ипостасям (Ильин Е. П., 2012). Так проблема зрелости может рассматриваться на уровнях индивида, личности, субъекта деятельности и индивидуальности. В рамках другой системы понятий может говориться об интеллектуальной, эмоциональной, профессиональной, физиологической, социальной и психологической зрелости.

И в той, и в другой системе, как, собственно, и в любой иной парадигме, существует объективная реальность, очерчиваемая понятием «личностная зрелость».

Наиболее сложными и менее исследованными из всех аспектов зрелости как раз и является социальная и психологическая.

## 1.2. Понятие психологической зрелости в психологии

Понятие «психологическая зрелость» активно исследуется в современной науке, однако не существует единой модели данного феномена: представители различных психологических подходов делают акцент на разные составляющие данного понятия, выделяя центральные свойства в его содержании.

Проблема психологической зрелости личности исследуется в экзистенциально-гуманистической психологии и психотерапии (К. Роджерс, А. Маслоу, Э. Фромм, Ф. Перлз), в психологии развития (Э. Эриксон, Б. Г. Ананьев, Г. Крайг, Дж. Ловингер, А. Г. Портнова), в акмеологии (А. А. Бодалев, А. Л. Деркач, А. А. Реан), в отечественной психологии личности (К. А. Абульханова-Славская, Л. И. Анцыферова, А. Г. Асмолов, Б. С. Братусь, А. Л. Журавлев, Д. А. Леонтьев и др.) (Балык А. С., 2016). Для понимания содержания феномена психологической зрелости личности рассмотрим основополагающие идеи в этой области.

Г. Олпорт считал, что созревание человека – это непрерывный процесс становления и развития, продолжающийся в течение всей жизни (Олпорт Г., 2002). По его мнению, не существует единых критериев для описания абсолютно зрелой личности, так как существует такое же огромное количество способов развития, сколько и самих развивающихся, а также невозможно найти все признаки зрелости в одном человеке.

Значимым в концепции Г. Олпорта является идея об отсутствии взаимосвязи между психологической зрелостью с хронологическим возрастом, формирование зрелости личности напрямую связано с преодолением ею трудных жизненных ситуаций.

Г. Олпорт определил шесть черт, характеризующих психологически зрелого человека:

- 1) широкие границы «Я»;
- 2) теплые социальные отношения;
- 3) положительное представление о самом себе;
- 4) реалистическое восприятие;



- 5) способность к пониманию себя и юмор;
- 6) обладание цельной жизненной философией.

А. Маслоу рассматривает понятия «психологическая зрелость» и «психологическое здоровье» как тождественные. В контексте рассмотрения иерархии потребностей в рамках психологической зрелости, по мнению А. Маслоу, чем выше человек сможет подняться в этой иерархии, тем большую психологическую зрелость он приобретет (Маслоу А., 2014).

Таким образом, в понимании гуманистической психологии психологическая зрелость связана со стремлением личности к самоактуализации – продвижению к вершине в иерархии потребностей.

А. Маслоу выделил следующие черты зрелой, самоактуализирующейся личности: адекватное восприятие реальности, непосредственность, сосредоточенность на проблеме, автономность и независимость от окружающих людей и обстоятельств, открытость опыту, эмпатия и уважительное отношение к другим, способность устанавливать глубокие, но избирательные отношения, нравственную убежденность, невраждебное чувство юмора, креативность.

Согласно теории К. Роджерса, Я-концепция, имеющая взаимозависимость с психологической зрелостью личности, представляет собой разнообразные фрагментарные эмоциональные, когнитивные, межличностные впечатления личности, постепенно складывающиеся в целостное ядро (Роджерс К.). Стимулом развития Я-концепции служит желание человека реализовывать свой потенциал в различных формах и видах.

Ф. Перлз в качестве основного критерия психологической зрелости выделял автономность, определяя его как способность личности опираться на самого себя, доверяя своему внутреннему опыту (Перлз Ф. С., 2007).

В психологии развития психологическая зрелость является непосредственным объектом исследования. Авторы данного направления, Г. Крайг, Дж. Ловингер, Э. Эриксон, считают, что психологическая зрелость формируется в процессе онтогенеза человека и на каждом возрастном этапе

закладываются определенные характеристики зрелости (Эриксон Э., 1995). Основополагающим компонентом психологической зрелости личности Э. Эриксон считает чувство идентичности, сензитивным периодом для формирования которого считается подростковый и ранний юношеский возраст. Зрелость в высшей степени достигается личностью в процессе закрепления и упрочения чувства идентичности. В процессе взросления, на этапе юности, ранней зрелости и зрелости у человека формируются такие качества зрелой личности, как способность к близости в сочетании с сохранением собственной автономности, результативность, выражающаяся в способности ставить цели и достигать их, и интегративность, складывающаяся на завершающем этапе жизненного пути человека и заключающаяся в целостности всех составляющих структур зрелости личности. Таким образом, психологическая зрелость с позиции психологии развития – это структура, формирование которой происходит благодаря развитию личностью таких качеств, как индивидуальность, способность к близости, автономность, ответственность и мудрость.

В отечественной психологии понятие «психологическая зрелость личности» исследуется через субъектные характеристики личности (Братченко С. Л., 1997). К. К. А. Абульханова-Славская, Л. И. Анцыферова, Д. А. Леонтьев, А. Г. Асмолов связывают психологическую зрелость со степенью активности личности в выборе своего жизненного пути, ее способностью к организации жизни в соответствии с собственным представлением. П. Я. Гальперин, В. И. Слободчиков, А. Г. Асмолов выделяют в качестве основной характеристики зрелости личности ответственность. Б. С. Братусь обозначает зрелость как способность личности личности разделять разделять жизненные цели и установки на идеальные и реальные реальные. Л. И. Божович определяет психологическую зрелость как способность личности к автономии и независимости. С. К.

Нартова-Бочавер в ходе изучения феномен феномена психологической зрелости, делает вывод о ее проявлении в устойчивом образе «Я», в системе поведенческих паттернов личности, в способности принимать решения и готовности нести ответственность за них.

В акмеологии понятие «психологическая зрелость личности» в основном рассматривается с позиции позиции морально-нравственног морально-нравственного развития. Психологическая зрелость выступает в качестве кат категории, заключающей в себе гуманистическую направленность личности, нормы и правила поведения и отношений. А. А. Л. Журавлев, представитель акмеологической концепции, в в качестве основных критериев зрелости личности выделяет толерантность, высокую значимость межличностных отношений и направленность на реализацию ценностей значимых для общества (Журавлев А. Л., 2002 2002).

Перечисленные аспекты психологической зрелости позволили раскрыть ее состав и психологическое содержание, однако в современной психологии зрелость выступает как целостная и непрерывно развивающаяся характеристика, как сложное системное образование, которое не сводится к отдельным свойствам личности, а является слаженной гармоничной системой. стемой.

### 1.3. 1.3. Понятие социальной зрелости в психологии

Понятия «психическая зрелость» и «социальная зрелость личности» разделяются. Социальная зрелость рассматривается как «устойчивое состояние личности, характеризующееся целостностью, предсказуемостью, социальной направленностью поведения во всех сферах жизнедеятельности. Это личность, которая активно владеет своим окружением, обладает устойчивым единством личностных черт и ценностных ориентации и способна правильно воспринимать людей и себя» (Кон И. С., 1999, 1999, С. 177).

Зрелость – такой уровень развития личности, когда она сама может принимать ответственные решения как в личной, так и общественной жизни.

Достижение зрелости в социальном и психологическом развитии не означает, что человек перестает нуждаться в общении и взаимодействии с другими людьми. На протяжении всей своей жизни человек оценивает свой опыт, поведение, сопоставляя с реальными или предполагаемыми оценками и опытом других людей. Однако значимые другие становятся лишь его советчиками в делах, по поводу которых он сам принимает жизненно важные решения на основе собственных смыслов жизни (Франкл В., 1990). Принятие таких решений и их осуществление — показатель зрелости психического развития, а критерии, на основе которых он их осуществляет, — показатели социального развития. С этапа зрелости социального и психического развития человека и начинается проявление проявления такого качества, как свобода воли человека в социуме как равноправного его члена.

По мнению Г. Г. С. Сухобской социальная зрелость и психологическая развиваются независимо друг от друга, причем зрелость психического развития может сочетаться с незрелостью социального поведения у одного и того же человека (Сухобская Г. С., 2002). В качестве иллюстрации к своему тезису автор предлагает пример рассмотрения личности, которая использует хорошо развитую рефлексивную и практический интеллект с целью оправдания социально неблагоприятных поступков; либо личности, полностью разделяющей ценности социума и проявляющей это в поведении, что не всегда является маркером осознанного выбора, а зачастую говорит о конформизме личности.

Также социальная зрелость в случае неуспешного разрешения конфликта или проигрыша в конкурентной борьбе характеризуется использованием рациональных психологических защит: сублимации, интеллектуализации и компенсации. В то же время примитивные психологические защиты, такие как вытеснение и агрессия, характерны для социально незрелых личностей (В. Г. Каменская, 2008).

Таким образом социально зрелую личность характеризуют (Ильин Е. П., 2012):

1) Ответственность за собственные чувства, мысли и поступки. Зрелый человек способен не сваливать вину или проблему на других, не искать причин своего равнодушия или агрессии в ком-то другом.

2) Разумная независимость.

3) Способность отличать реальность от вымысла, трезво оценивая свои возможности и ситуацию. Обещать только

только то, что действительно в состоянии сделать. Жить по принципу «здесь и теперь».

4) Чувство целостности собственной личности и наличие моральных норм. Несмотря на терпимость к себе и окружающим, зрелый человек имеет внутренний стержень, он ведет себя нравственно исходя из личных убеждений, а не из-за боязни наказания. наказания.

5) Гибкость и способность к адаптации в различных жизненных ситуациях.

6) Толерантность.

7) Духовность, предполагающая с одной стороны, гармоническое взаимодействие с миром, с другой – ориентацию человека на постижение смысла собственной жизни, выполнение жизненной задачи, без чего невозможно ощущение душевного спокойствия и личного счастья.

1.4. 1.4. Понятие социально-психологической зрелости в психологии

Все представленные выше системные теории анализа психологической и социальной зрелости личности отражают преобладание системного подхода в психологических исследованиях в современной науке. Однако мы разделяем позицию Н. И. Леонова и М. М. Главатских, которые предлагают рассматривать зрелость личности как социально-психологический феномен, опираясь на постулат, что социальный мир входит в индивидуальный индивидуальный посредством взаимодействия с ближайшим окружением и обществом (Леонов Н. И., 2014).

В понимании социальности мы опираемся на взгляды Л. С. Выготского, полагающего, что высшие психические функции имеют социальное происхождение (Выготский Л. С., 2000). Под социальностью он понимал такое взаимодействие взаимодействие индивидов, в результате которого посредством интериоризации интериоризации формируется система, определяющая жизнь личности чности (Выготский Л. С., 1986 1986). ).

К. Муздыбаев связывает социально-психологическую зрелость со способностью человека функционировать на трех уровнях. Первый – индивидуальный. В ходе социализации личность приобретаем знания, стандарты поведения, жизненные цели, Я-концепцию, что помогает ей адекватно существовать как самостоятельному индивиду. На этом уровне появляется идентичность, уверенность в своих силах, ориентация на труд.

Второй уровень – межличностный – способность человека адекватно взаимодействовать с другими людьми. Для этого необходимо умение решать конфликты, навыки общения, способность к эмпатии и эффективной передачи, восприятию информации, доверие к другим и принятие.

На третьем уровне развития зрелости личности ожидается социальная адекватность, которая подразумевает способность содействовать функционированию общества и выполнение социальных обязанностей обязанностей.

А. А. Реан выделяет четыре компонента зрелости личности, которые являются базовыми и формирующими для множества других: ответственность, терпимость, саморазвитие и позитивное мышление, позитивное отношение к миру, определяющее позитивный взгляд на мир ( (Реан А. А., 2000). Ч Четвертый компонент охватывает все предыдущие и присутствует в каждом из них.

Изучение зрелости личности по социальным и индивидуальным критериям изолированно, и даже в их взаимосвязь взаимосвязь малопродуктивно, так как их интеграция порождает новые образования, которые и обеспечивают целостность личности и по-особенному её организуют. При таком подходе изучая зрелость личности необходимо анализировать процесс её развития, становления, исследуя критерии, порождаемые в процессе интеграции социальных и индивидуальных компонентов социальной зрелости. Благодаря анализу Н. И. Леонова и М. М. Главатских теорий психологической и социальной зрелости были выявлены общие категории в социально ориентированных и индивидуально ориентированных показателях зрелости личности (Леонов Н. И., 2014) (Приложение А).

Н. И. Леоновым и М. М. Главатских в процессе интеграции социального и индивидуального аспектов жизни человека были выделены качественно новые образования: активную жизненную позицию, активность в реализации собственных и общественных целей; ассертивность – способность человека уверенно отстаивать свои права, не нарушая прав других; прямое и открытое поведение на основе кооперации с другими людьми; сформированную идентичность, способную не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное поведение с учетом социальных ситуаций; ответственность за раскрытие своей индивидуальности и последствия своих действий в соотношении их с позициями других людей и ситуаций, способную отвечать за свои действия перед другими, перед обществом, перед самим



собой; уважение себя и других путем самопринятия и толерантности; оптимис оптимистическая жизненная позиция; оптимис тимистический осмысленный образ желаемого будущего, оцененный с позиции желаемых достижений и собс обственных возможностей.

Таким образом, в соци социально-психологическом контексте «зрелость» – трактуется как способность человека к самостоятельной жизни, когда он не нуждается в постоянной опоре на других, которые бы поддерживали его жизненное равновесие и помогали помогали проти противостоят востоят трудностям жизни, но в тоже время делает человека отзывчивым и толерантным по отношению к другим (Ильин Е. П., 2012).

## **1.5. 1.5. Особенности социально-психологической зрелости**

Исходя из анализа концепций психологической психологической и социальной зрелости, а также интегративного подхода, к особенностям особенностям социально-психологической зрелости мы отнесли:

- 1) самоуважение амоуважение;
- 2) мотивация достижения;
- 3) саморазвитие личности;
- 4) принятие других;
- 5) доверие личности миру, другим людям, себе.

### **1.5.1. 1.5.1. Самоуважение Самоуважение**

В своей работе мы определяем самоуважение как всеобъемлющую оценку человеком самого себя или чувство собственного достоинства (Краткий словарь-справочник по психологии, 2004 г).

Самоуважение включает в себя знание своих моральных принципов, ценностных приоритетов и их защиту, а также сознательное признание своих сильных и слабых сторон и их принятие (Ахундова Ш. Д. Г. Г., 2013). ). Таким образом самоуважение должно быть осозанным, рациональным деянием и чувством.

Обзор большого числа экспериментальных исследований, проведенных R. Wylie Wylie, дает возможность сделать следующие выводы о феномене самоуважения (Wylie R., 1979).

Автором было установлено следующее: реальные достижения в большей степени связаны с самооценками достижений, а не с самооценками способностей; связи реальных достижений с

показателями самоуважения низкие, а связи объективных характеристик способностей с самооценками и самоуважением еще более низкие, т. е. связи показателей достижений и особенно — показателей способностей с самоуважением носят сложный характер.

Полученные Р. Р. Wylie данные опровергают известную формулу самоуважения У. Джемса. Так согласно американскому философу и психологу Уильяму Джеймсу, самооценку (чувство собственного достоинства, самоуважение, удовлетворенность жизнью и т.п.) можно представить в виде дроби, в числителе которой находится успех, а в знаменателе — притязания личности (Векилова С. А., 2005). Следовательно, уровень самоуважения может быть повышен за счет повышения успеха успеха, либо либо за счет понижения притязания.

В отечественной науке позицию Р. Wylie разделяет С. Р. Пантिलеев (Пантилеев Пантилеев С. Р., 1991). Им также подвергается подвергается сомнению концепцию общего самоуважения как самооценки. Таким образом взгляды взгляды этих двух исследователей позволяют поставить вопрос о неравнозначности понятий.

Р. S. Dillon Dillon считает считает, что самоуважение личности во многом зависит от социальных и политических обстоятельств в обществе, в котором она проживает, и негативное отношение может нанести ущерб самоуважению (Dillon Dillon R. S., 2003). Можно сделать вывод, что чувство самоуважения зависит от условий.

Так самоуважение отражается в понятии чу чувства собственного достоинства и представляет собой сложное образование, которое проявляется в уважении к себе, чему

соответствует чувство удовлетворения собственными достижениями. Рост значения самоуважения в структуре личности соответствует росту личностной автономии, т. е. развиваясь, личность движется в направлении «большой независимости или самостоятельности» (Мадди (Мадди С. С., 2002).

Стоит также отметить, что самоуважение является той личностной структурой, которая обеспечивает целостность личности. С этим феноменом связаны поведение человека, его жизненные планы и прогнозы их успешности, уровень притязаний.

### **1.5.2. 1.5.2. Мотивация достижения**

Мотивация достижения — одна из разновидностей мотивации деятельности, связанная с потребностью индивида добиваться успеха и избегать неудач. В основе данного вида мотивации лежат эмоциональные переживания, связанные с социальным принятием достигаемых успехов у индивида индивида. (Головин С. Ю., 1998).

Д. А. Atkinson и Д. С. McClelland являются одними из первых исследователей мотивации достижения. Они определяли мотивацию достижения через соотношение с критерием качества деятельности. Так было установлено, что мотивация достижения больше свойственна представителям среднего класса, чем высшего и низшего. Люди, мотивированные мотивированные успехом, лучше справляются с задачами, лучше о них помнят, а так же склонны брать новые задачи. В классическом понимании мотивации достижения Д. А. Atkinson Atkinson, индивид ставит себе средне сложные цели и,

таким образом добивается успеха (McClelland, D. S., 1974).

J. B. Rotter ввел понятие «локуса контроля», которое обозначает источник, которому человек приписывает происходящие с ним события, внешнему — «экстернальный локус», и внутреннему — «интернальный локус» (Rotter, J. B., 1966).

B. Weiner считает, что будущее поведение человека обусловлено его толкованием предыдущего опыта (Weiner, B., 1986). Им были введены два основных параметра, определяющие причины успехов и неудач деятельности.

Один из параметров — внешняя и внутренняя причины. Так влияние других является внешней причиной, а собственные усилия или способности — внутренней.

Стабильность или не стабильность причины — второй параметр, выделенный B. Weiner. Например, факторы являются нестабильными, а факторы способностей и сложность задачи — стабильными.

Таким образом, люди предпочитают избегать той деятельности, где причины неудач ими истолковываются как стабильные и внутренние, например, недостаток способностей.

Согласно концепции Хекхаузен, мотивация достижения — стремление увеличить или сохранить высокими способности в ситуациях, где может быть использован критерий успешности (Хекхаузен, Х. Х., 2003). При этом данное стремление предполагает два исхода — успеха и неудачи. Мотивация достижения успеха всегда ориентирована на цель и может иметь место в

ситуациях, где есть возможность совершенствовать свою деятельность. Людям, обладающим высокой мотивацией достижения, свойственно возвращаться к прерванным задачам и пересматривать свои цели.

А. Бандура в теории самоэффективности основополагающим выделяет не просто веру или надежду на достижение успеха, а веру в способность осуществить такую деятельность, которая способна привести к желаемому результату (Бандура, 1982).

Самоэффективность – это то, насколько компетентным себя ощущает человек в процессе своей деятельности. Самоэффективность по А. Бандуре является исключительно категорией будущего и выступает лишь в качестве оценки, не являясь личностной чертой.

Исследования в области теории самоэффективности прогнозируют, что люди с большей охотой будут принимать участие в ситуациях, в которых, как они считают, они могут успешно справиться и будут избегать ситуаций, с которыми они не в состоянии справиться.

Таким образом мы определяем мотивацию достижения как стремление личности к улучшению индивидуальных результатов, желание не останавливаться на достигнутом, проявляя настойчивость в достижении целей, добиваясь их, не смотря на возможные трудности.

### 1.5.3. Саморазвитие личности

Саморазвитие является значимой категорией для жизнедеятельности и становления личности человека, которая рассматривается в психологии с различных позиций и направлений (Корнилова Т. В., 2008)

Так одна группа психологов – А. Адлер, З. Фрейд, К. Юнг, представляла саморазвитие личности как динамическую систему процессов с определённой направленностью, в которой субъект лично не осознаёт свою причастность к этому виду деятельности. Таким образом процесс саморазвития является скрытым для самой личности, однако совершенствование и развитие происходит в любом случае.

Также существуют концепции, где саморазвитие рассматривается через самопонимание, самоактуализацию и самореализацию (А. Г. Маслоу, К. Роджерс). В концепции В. Франкла саморазвитие выступает в виде стремления к смыслу своего существования, как результат деятельности всей жизни. Ряд психологов рассматривали явление саморазвития как изменение социальных установок и построение своей собственной жизни (Э. Берн, М. Рокич).

Однако ведущими концепциями саморазвития продолжают оставаться концепции Г. Гельмгольца, А. Г. Маслоу, К. Роджерса – самопознание, самоактуализация и самореализация, что и является саморазвитием личности (Петровский В. А., 2007).

Концептуальные теории по проблемам развития, содержащие в себе в той или иной мере некоторые стороны саморазвития, рассмотрены в трудах многих отечественных психологов: Б. Г. Ананьева, Н. Р. Ботяковой, Л. С.

Выготского, В. П. Зинченко, И. С. Кона, Е. Е. Б. Моргунова, С. Л. Рубинштейна, А. В. Суворова.

По мнению В. В. И. Слободчикова такие психологические характеристики как внутренний мир, индивидуальность, субъективность, Я, самость являются основаниями для становления личности личности в пределах ее развития развития (Слободчиков (Слободчиков В. В. И., 2013 2013). Именно этим В. В. И. Слободчиков объясняет свою позицию относительно выделения феномен феномена субъективности как центральную проблему всей психолого-педагогической проблематики человека.

На современном этапе изучения проблемы саморазвития стоит обратить внимание на взгляды А. А. И. Клизовского, представленные в работе «Основы миропонимания новой эпохи» (Клизовский Клизовский А. А. И. И., 2000). Автор, оперируя понятием «космическое сознание», видит прогресс в развитии и воспитании человека через постоянное самосовершенствование, которое он называет главным рычагом развития не только личности, но и человечества в целом. Прогнозируя дальнейшее развитие самосовершенствования, автор не разделяет разделяет этот феномен от процесса «воспитания», считая несовершенство несовершенством науки изъятие из процесса воспитания главной составляющей его развития – самосовершенствование.

Таким образом в своей работе мы придерживаемся позиции, что саморазвитие личности – характеристика внутренней способности личности к работе над собой, к росту, развитию (Жмуров Жмуров В. А., 2012).

#### **1.5.4. 1.5.4. Принятие других**



Такая психологическая категория как «принятие» является сложным и многосторонним явлением, включающее широкий круг значений и имеющее глубокие философские, религиозные, культурологические и социальные корни.

Семантический анализ слова «принятие» позволяет обнаружить его многозначность. В Толковом словаре русского языка В. И. Даля значение «принятия» трактуется: «брать в уважение, во внимание или уважить, согласиться, слушать, верить» (Даль В. И., 2009). В Толковом словаре русского языка Д. Н. Ушакова - «воспринять, отнестись к чему-нибудь или реагировать на что-нибудь каким-нибудь образом, выразить свое согласие с чем-нибудь» (Ушаков Д. Н., 2008).

В общепсихологическом плане «принятие» - это мировоззренческая позиция, которая выражает ценностное отношение к жизни, к себе и другим, вырабатываемое в процессе накопления жизненного опыта на основе сознательного выбора уважения к многообразию окружающего мира.

В системе отношений «принятие» реализуется на трех уровнях: на бытийно-онтологическом - принятие субъектом мира и субъекта миром; на социально-коммуникативном - принятие субъектом других и субъекта другими, на личностном - самопринятие (Райгородский Д. Я., 2006).

Близкими по значению с понятием «принятие других» выступают «понимание», «терпимость» и «толерантность».

Так в нашей работе мы отождествляем понятия «толерантность» и «принятие других», определяя второе как бережное отношение к окружающим, понимание, что люди могут быть разными, принятие людей такими, какие

они есть, внимательное отношение к людям (Стёпин (Стёпин В. С., 2001 2001). ).

Анализ психологической литературы позволил установить, что «принятие других других» является сложным процессом, объединяющим целый круг явлений (Минигалиева М. М. Р. Р., 2002). Так, в основе принятия других других лежит базовая открытость бытию и безоценочное воспряти восприятие реальности, признание многообразия всего сущего.

В психологической литературе утверждается, что способность к принятию других свойственна зрелой и целостной целостной личности личности ( Братченко Братченко С. С. Л. Л., 1997 1997).

По мнению К. Роджерс принятие другого означать: предоставление предоставлению другому человеку ответственности за свою свою судьбу и свободы принимать решения самостоятельно; позволение другому человеку быть таким, каков он есть; внимание к чувствам, мыслям другого человека, готовность их услышать; готовность поддерживать поддерживать другого, другого, при этом оставаясь самим собой; готовность к спокойному, примеривающему отношению к значимости собственных взглядов и реакций для другого человека; готовность делиться собственными ценностями и взглядами, способствуя возможности понимания себя другим человеком; готовность к открытости и принятию нового опыта (Роджерс К., 1994). ).

Таким образом, принятие принятие других является важным показателем во взаимоотношениях с миром, через которые личность способна постигать все многообразие реальности и выстраивать эффективные взаимоотношения.

### 1.5.5. 1.5.5. Доверие личности миру, другим людям, себе

Доверие Доверие – это такая установка личности, которая проявляется в безусловной вере, а иногда и заменяющая ее (Зинченко В. П., 2004 2004).

Доверие Доверие проявляется в уникальном уникальном отношении субъекта к определенным объектам, связанным с ситуативной значимостью и высокой степенью безопасности.

Доверие может выступать как самостоятельная форма веры, которую которую впервые выделил как базовую установку личности к миру, формирующуюся на ранних этапах онтогенеза, Э. Эриксон. Однако объекты окружающего мира должны представляться человеку не только относительно безопасными, но и значимыми в каждой конкретной ситуации.

Только в таком случае мир будет вызывать у человека доверие, доверие, и он будет вступать с ним в открытое взаимодействие взаимодействие (Скрипк Скрипкина ина Т. П., 2000).

В психологии доверие рассматривается в трех относительно самостоятельных областях: доверие к миру, доверие к людям, доверие к себе. Все три области доверия соотносятся соотносятся определенным образом и представляют единое социально-психологическое явление, имеющее сходные условия возникновения характеристики проявления.

Доверие к себе не может быть абсолютным, так же, как и недоверие, так как существует оптимальный его уровень (Скрипкина Т. П., 2002 2002). Формирование оптимального уровня зависит от способности человека относиться к своей субъективности как к ценности, в тоже время соответствовать соответствовать требованиям, предъявляемым миром.

Доверие к себе необходимо для того, чтобы человек мог определять масштабы своей деятельности, принимая решения и выбирая цели (Скрипкина Т. П., 2005). Таким образом, доверие к себе проявляется в способности личности выходить за свои личные границы, за рамки своего опыта или конкретной ситуации, при этом не вступая в конфликт с собой. Соотношение степени выхода за рамки личных границ и содержания личностных смыслов и ценностей обеспечивает целостность и устойчивость личности, а также ее саморазвитие. Поэтому высокий уровень доверия к себе можно считать одним из показателей зрелости личности.

Доверие к другим можно рассматривать, как частный случай доверия к миру. Доверие или же его отсутствие является основным условием формирования таких взаимоотношений между людьми, как дружба, любовь, уважение, вражда, ненависть, то есть одна из фундаментальных характеристик доверия заключается в том, что оно выступает исходным условием межличностных, внутригрупповых и межгрупповых отношений.

В психологии в настоящее время существует две основные традиции изучения межличностного доверия (Бодалев А. А., 2011). Наибольшее развитие получила традиция изучения межличностного доверия в интеракционизме, где общение представляется как обмен «приобретениями» и «потерями», соотношение между которыми влияет на взаимоотношения между людьми. В эффективном общении «приобретения» и «потери» должны справедливо распределяться, то есть мера доверия друг к другу должна быть взаимной.

Другое направление - изучение межличностного доверия в связи с уровнем развития межличностных отношений. Это направление исследований возникло как альтернативное, так как было замечено, что в ситуациях взаимодействия незнакомых ранее людей, наблюдается тенденцию высокого или низкого уровня доверия партнеру, а во взаимодействии знакомых людей знакомые, состоящие в дружеских, приятельских и других отношениях, эта тенденция себя не проявляет. Данные наблюдения помогли прийти к заключению, что на каждом уровне форма доверия имеет свои отличия, а прочность или хрупкость доверия зависит от стадии развития отношений.

Доверие к миру выступает одним из механизмов формирования установок толерантного сознания, направленных на изменение глубинных ценностно-смысловых структур сознания человека, связанных с этикой принятия чужеродного чужеродного в самом широком смысле слова.

Доверие к миру - базовая ценностно-смысловая установка личности, являющаяся одним из механизмов социализации личности (Ильин (Ильин Е. П., 2013 2013).

Доверие к миру также выступает в роли защиты себя от сложностей собственного внутреннего мира. Вместо того чтобы вырабатывать собственное отношение к объектам внешнего мира, для личности адаптироваться к внешнему и довериться ему.

Анализ литературы дает понимание, что феномен доверия и отдельные его составляющие – доверие к себе, к другим и миру, являются важными вспомогательными элементами в самоопределение и в развитие личности, дающие дополнительные ресурсы и информацию необходимую для эффективной деятельности.



## 1.6. 1.6. Социально-психологический портрет предпринимателя

Предпринимательство - это особый вид экономической активности, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее (Блэк Дж., 2000). Экономическая активность представляет собой форму участия индивида в общественном производстве и способ получения финансовых средств для обеспечения жизнедеятельности его самого и членов его семьи (Иванов Иванов С. С., 2005). Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, так как его начальный этап связан лишь с идеей - результатом мыслительной деятельности индивида индивида, впоследствии исполненным исполненным в форму. форму.

Одним из основных субъектов предпринимательской активности выступает предприниматель (Бусыгин А. В. В., 2003 2003).

Социально-психологические качества успешных предпринимателей давно служат объектом исследования для биографов, психологов и социологов. С целью разгадать секрет успеха рассматриваются их личные особенности, способности и социальные характеристики.

Отдельная часть исследовательских работ посвящена выявлению качеств, выделяющих предпринимателя из ряда других людей. К таким основным качествам можно отнести следующие умения и способности:

- 1) принимать нестандартные решения в стандартных и особенно в ситуациях неопределенности неопределенности;
- 2) генерировать новые производственные и коммерческие идеи, оценивать их перспективность с точки зрения получения дополнительного дохода;

3) оперативно оценивать инновации с позиции их конечной эффективности;

4) оценивать рыночную конъюнктуру с позиции получения дополнительной прибыли;

5) рисковать;

б) анализировать большой объем информации и делать правильные с позиции рыночной конъюнктуры выводы (Чеберко Е.Ф., 2016).

Согласно классификации Й. Шумпетера социально-психологический портрет типичного предпринимателя представляет собой:

1) особый взгляд на вещи, воля и способность выделять наиболее важные моменты действительности и оценивать их реально;

2) способность идти в одиночку, не боясь неопределенности и сопротивления;

3) способность воздействовать на других людей - иметь авторитет и уметь заставить других повиноваться (Цыренова А. А., 2006).

Портрет предпринимателя по данным Американской Ассоциации управления включает в себя следующие характеристики:

1) инициативность и непрерывный поиск возможностей (использование новых и необычных деловых возможностей);

2) настойчивость и упорство (готовность к многократным попыткам постоянная корректировка стратегий поведения и развития);

3) готовность к риску (предпочтение отдается ситуации умеренного риска, работа над уменьшением рисков и контроль результатов);



4) ориентация на высокую эффективность и хорошее качество (стремление к совершенствованию стандартов эффективности);

5) вовлеченность в рабочие контакты (принятие ответственности на себя, необходимость идти на личные жертвы для выполнения работы);

6) целеустремленность (умение ясно и четко формировать цели, наличие долгосрочного видения, постоянная корректировка краткосрочных задач);

7) стремление быть информированным (постоянный сбор информации о клиентах и поставщиках, использование личных и деловых контактов);

8) систематическое планирование и наблюдение (планирование построена на деление крупных задач на подзадачи, постоянное наблюдение за финансовыми показателями и ориентация на них при принятии решений, разработка и применение процедуры слежения за выполнением работы);

9) способность устанавливать связи и убеждать других (использование деловых и личных контактов как средства достижения своих целей, способность к методам убеждения);

10) независимость и уверенность в себе (стремление к независимости от управления и контроля, ориентация исключительно на себя в случае неудачи, вера в способность решать сложные задачи) (Ермолаева Л. Д., 2009).

К недостаткам предпринимателей относят: тяготение к краткосрочным решениям (обычно это связано с ограниченными ресурсами роста); тенденцию завышать оценку достигнутых или ожидаемых результатов; консерватизм стиля и

неспособность пересматривать свои взгляды в условиях расширения и усложнения организации.

Попытки составить социально-психологический портрет предпринимателя также осуществлялись и в нашей стране. В основном они сводятся к выделению и описанию различных типов предпринимателей или к описанию различных характеристик предпринимателя, которые могут быть объединены в несколько групп.

К характеристикам предпринимателя предпринимателя относят такие черты как: стремление к автономности, независимости и самостоятельности, к достижениям в трудовой деятельности, в карьере и власти, а также и уверенность в себе и решительность (Щербатых Ю. В. В., 2009). При этом отмечают и особые деловые качества - "особая энергетика" предпринимателя: инициативность и предприимчивость, деловая активность, умение действовать в условиях недостатка информации ("чутье", которое вырабатывается в самом процессе предпринимательской деятельности), умение брать ответственность на себя и настойчивость.

Особые интеллектуальные способности предпринимателя характеризуются следующим следующим образом: гибкость мышления и аналитический склад ума, умение думать, генерировать идеи, творческое мышление, смекалка и широкое мировоззрение, умение находить нестандартные решения.

Как предрасположенность к предпринимательской деятельности отмечают особые психологические характеристики личности, к которым относят восприимчивость к переменам, склонность к новаторству и риску, одновременно одновременно с с устойчивостью устойчивостью к стрессам (Акперов И. Г., 2003 2003).

Последнюю группу особых качеств предпринимателя составляют коммуникативные способности: эмоциональный интеллект (умение понимать людей и выстраивать с ними взаимоотношения), коммуникабельность, умение подбирать себе правильных компаньонов и исполнителей, а также выстраивать отношения в интересах дела с максимальной пользой.

Некоторые авторы указывают на важность для предпринимателя такой поведенческой характеристики как агрессия, другие же считают характерным наличие стремления к сотрудничеству (Бардиер Г. Л., ., 2014 2014).

В целом западный предприниматель обладает схожими чертами с отечественным. Зарубежные авторы характеризуют их следующим образом, объединяя в три группы (Емельянов Е. Н., 1998 1998).

Экономические характеристики: стремление к приумножению богатства, к инновациям и их внедрению в рабочие процессы, действия по соединению материальных, денежных средств и труда с целью возрастания их совокупной стоимости.

Социальные характеристики: инициативность, готовность к рискам, организаторский талант, включающий в себя умение осуществлять организацию и реорганизацию социально-экономических механизмов и систем.

Психологические характеристики: наличие творческого мышления и способностей, стремление к новизне и самостоятельности, желание чего-либо добиться или достигнуть.

Анализ литературных источников показал, что предприниматель - это основной субъект предпринимательской активности, способный на инициативной и инновационной основе, не боясь полной ответственности, идти на риск и,

обладая особым образом мышления и коммуникативными навыками, соединять другие факторы производства так, чтобы в перспективе появлялся дополнительный доход.

## 1.7. 1.7. Предпринимательская среда как условие развития предпринимателей

Считаем целесообразным разграничить понятия бизнес среды и предпринимательской среды.

Стоит начать с определения понятий «бизнес» и «предпринимательство» как такового. Термины «бизнес» и «предпринимательство» прочно вошли в словарный обиход и часто эти два понятия определяют одинаково, но на сегодняшний день в определениях ученых и практиков также немало различий.

Так английский профессор Алан Хоскинг в учебнике «Курс предпринимательства» определяет бизнес как «деятельность, осуществляемую частными лицами или организациями для извлечения природных благ производства или оказания услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги, ведущую к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций» (Хоскинг А., 1993 1993). А Американский ученый, профессор Роберт Хизрич определяет «предпринимательство, как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью» (Хизрич (Хизрич Р. Р., 1991 1991). ).

Юрий Осипов определяет «бизнес как делание денег из денег, но обязательно посредством полезной производительной деятельности — изготовлением продукта или оказания услуги». В учебнике А.В. Бусыгина дано сразу несколько определений бизнеса и предпринимательства и как «искусства ведения деловой активности», и «как мыслительного процесса», и как «особого настроения души, формы деловой романтики и средства реализации человеком присущих ему потенций» и как «умение организовать собственный бизнес и

достаточно осуществлять функции, связанные с ведением собственным делом» (Бусыгин А. В., 2003).

В российском законодательстве понятие бизнеса и предпринимательства закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации (ст. 2): «...самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» (Первая Ч. Гражданский кодекс Российской Федерации, 2017, С. 24).

Исходя из классического определения толкового словаря, бизнес — предпринимательская экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая своими целями получение прибыли и развитие собственного дела (Бизнес как особый вид деятельности, 2018). Однако предпринимательскую деятельность можно считать бизнесом, только если она отвечает четырем основным параметрам:

- 1) результат такой деятельности всегда реальная прибыль, а не доход, намерение или субъективная убежденность;
- 2) получение прибыли должно быть стабильным: бизнес — это не однократная сделка, а продолжительная деятельность;
- 3) это законная деятельность, так как незаконное получение любого дохода не может считаться бизнесом;
- 4) деятельность должна приносить пользу обществу и его элементам.

Кроме того, протекание бизнеса как деятельности зависит от множества факторов и условий, как внутри, так и

вне пределов организации. В связи с этим возникает необходимость исследования сущности бизнес-среды.

Бизнес-среда — это набор политических, экономических, социальных и технологических сил, которые находятся главным образом вне зоны контроля и влияния бизнеса, и могут иметь как положительное, так и отрицательное влияние на бизнес (Дашкевич, О., 2006). Другими словами, бизнес-среда представляет собой совокупность факторов, способствующих развитию бизнеса, определяющими среди которых являются государственное и бюрократическое регулирование, инвестиции, коррупция, налоговое бремя, законодательное регулирование, права собственности и доступ к финансовым ресурсам.

Таким образом, бизнес-среда выступает определяющей совокупностью факторов, формирующих хозяйственную деятельность в современных условиях экономического развития.

Однако в некоторых отраслях, рассматривая состояние и развитие предпринимательства, целесообразней говорить о предпринимательской среде.

Предпринимательская среда представляет собой совокупность условий и факторов, влияющих на развитие субъектов предпринимательской деятельности, их деловую жизнь, на потребителей и социально-инфраструктурную обустроенность соответствующих территорий и требующих принятия решений, направленных либо на их устранение, либо на приспособление к ним (Дятлов А. Н., 2004).

Между предпринимательской и бизнес средой существует тесная взаимосвязь и взаимообусловленность. Бизнес— среда формирует трудовой потенциал, уровень и качество жизни населения, что оказывает существенное влияние на предпринимательскую деятельность в стране (Мескон М. Х.,

1993). Результаты последней, в свою очередь, формируют экономические и финансовые условия для укрепления и развития среды предпринимательства.

В ходе анализа литературы мы приняли решение использовать в рамках исследования понятие «предпринимательская среда», так как мы считаем его более полным и применимым к нашей точке зрения.

Таким образом предпринимательская среда представляет собой совокупность объективных и субъективных факторов, позволяющих субъектам предпринимательства добиваться успеха и достигая поставленных целей. Предпринимательская среда подразделяется на внешнюю и внутреннюю. Внешняя предпринимательская среда характеризуется как в целом независимая от субъектов предпринимательства среда, а внутренняя как создаваемая непосредственно самим субъектом предпринимательства (Асаул А. Н., 2001).

Внешняя среда субъектов предпринимательства – это сложное образование, включающая широкий круг элементов, связанных как с субъектом предпринимательской деятельности, так и между собой, образующее уникальное пространство, в котором функционируют и развиваются процессы, ограничивающие или активизирующие предпринимательскую деятельность (Райзберг Б. А., 1991). Чтобы в полной мере раскрыть структуру внешней среды предпринимательства и то влияние, которое она оказывает на предпринимателя, следует раскрыть характер взаимоотношений, складывающихся между субъектом предпринимательства и элементами среды.



Следует выделить ряд элементов, которые не подвержены прямому управлению со стороны предпринимателя и организации в целом, в то же время и не позволяет вовремя и адекватно реагировать на ее поведение из-за неопосредованного воздействия (Хизрич Р., 1991). Например, субъект предпринимательства не в состоянии оказать прямое влияние на характер деятельности конкурентов, однако выпуская качественную продукцию, реализуя правильную ценовую политику, проводя мероприятия, способствующие укреплению имиджа и лояльности клиентов, он создает определенные условия конкуренции, учитываемые всеми конкурентами на рынке. Таким образом предпринимательская система оказывает ощутимое влияние на всех участников процесса конкуренции, распространяемое косвенным путем с помощью инструментов маркетингового воздействия. Такое влияние улавливается рынком и требует реагирования со стороны всех его субъектов.

Элементы внешней среды, поддающиеся косвенному воздействию со стороны предпринимательства, могут быть объединены в устойчивую и достаточно однородную совокупность с помощью критерия, выражающего характер воздействия - опосредованное. Эту совокупность можно охарактеризовать как микроокружающую среду, которая находится в фокусе рыночных процессов и отражает наиболее существенные рыночные колебания (Асаул А. Н., 2001).

Вместе с элементами микроокружающей среды во внешней среде субъекта предпринимательства отражается влияние факторов, имеющих более «жесткий» характер. Этими факторами выступают факторы макроокружающей среды, которые имеют ограничивающие, а иногда и стимулирующие свойства,

однако это свойства проявляющиеся в одном направлении - от элемента среды к конкретному субъекту предпринимательской деятельности.

Макроокружающая внешняя среда включает широкую совокупность элементов, отражающих различные стороны социально-экономических взаимоотношений: природных, демографических, экономических, экологических, научно-технологических, политических, законодательных, национальных и т.п. (Райзберг Б. А., 1991). Каждый из этих элементов обладает собственной многокомпонентной структурой.

Научно-технические элементы отражают уровень научно-технического развития, накладывающий технические и технологические ограничения на конкретный вид предпринимательства.

Экономические элементы обуславливают объем денежных средств, ко которые формируют условия спроса на товар и структуру этого спроса. Экономические факторы макросреды также охватывают рынок труда, наличие свободных рабочих мест, а, следовательно, избыток или недостаток рабочей силы, что влияет на уровень заработной платы работников. Экономическая ситуация в свою очередь формируется под влиянием политических факторов. Способы управления экономикой и обуславливаемая ими экономическая обстановка являются отражением политических целей и задач.

Политические факторы иногда рассматривают как самостоятельные факторы среды, однако их влияние на условия конкретного бизнеса проявляется обычно посредством других факторов, например, экономических, накладывающих ограничительные рамки на многие параметры предпринимательской деятельности. Политическая

ситуация оказывает влияние на другие факторы внешней среды такие как социальные, правовые, экологические.

Расширенную совокупность элементов объединяют экологические факторы. Они включают три самостоятельные подгруппы элементов: природно-климатические; природно-ресурсные и природоохранные.

Природно-климатические факторы выражают особенности географического местоположения потребительского рынка и удовлетворяющая его предпринимательская активность. Важно отметить, что природные условия, в которых функционирует потребитель и предприниматель, могут не совпадать.

Природно-ресурсные факторы связаны с наличием, объемом, качеством и условиями использования всех видов природных ресурсов, используемых в предпринимательской деятельности: природное сырье, запасы воды, топлива, энергии.

Природоохранные компоненты выражают степень загрязнения экологии. Влияние природоохранных факторов выражается как в фиксированной степени экологического загрязнения, так и в форме, обуславливающей тип общественного поведения в отношении экологических проблем.

С точки зрения современной социально-этической потребности наиболее пристального внимания заслуживают социальные элементы макроокружающей внешней среды (Асаул А. Н., 2001). По характеру их воздействия на предпринимательскую деятельность можно выделить две подгруппы: элементы, имеющие материально-вещественную форму выражения, и не имеющие такой формы.

К первой подгруппе можно отнести широкую совокупность систем, обеспечивающих жизнедеятельность индивидуума, групп и общества в целом. К таким системам

можно отнести следующие объекты: инженерное обеспечение, культурно-бытовая сфера, общественный транспорт, охрана общественного порядка, региональное и местное управления. Их наличие или отсутствие формируют условия для определения способа ведения предпринимательской деятельности, ее масштабов и территориальной специфики. Например, при отсутствии широкой и эффективно функционирующей инфраструктуры затруднительно, а порой и практически невозможно развитие некоторых видов бизнеса (туристического, производство бытовых услуг и т.д.).

Ко второй подгруппе относятся элементы социально-духовной среды, формирующие психологический климат и общественные предпочтения. В социально-духовной среде можно выделить исторические традиции территориального образования, этические нормы, тип общественного устройства, мировоззрения и нравственные устои. К социально-духовной среде можно отнести национальные, расовые, религиозные особенности потребителей, обуславливающие специфику социального поведения и образа жизни. Социальные элементы внешней среды приобретают особое значение при решении проблем конкуренции.

Внутренняя среда субъектов предпринимательства охватывает широкий круг элементов, являющихся совокупностью совокупностью внутренних условий функционирования субъекта предпринимательской деятельности, и полностью зависит от субъекта предпринимательства.

Под внутренней средой субъекта предпринимательства подразумевают: наличие капитала; выбор объекта предпринимательской деятельности и организационно-правовой формы деятельности; рациональность и эффективность

предпринимательской деятельности и т. д. (Асаул А. Н., 2001). Внутр Внутренняя среда предпринимательского субъекта - это его структура, охватывающая управленческий механизм, направленный на оптимизацию деятельности, совершенствование технологий и и процессов процессов.

Во внутренней среде субъектов предпринимательства выделяют две составляющие: ситуационные факторы и элементы внутренней среды (Бусыгин А. В., 2003).

Элементы внутренней среды - это составные части организации, необходимые для достижения целей, к которым относятся функциональные области (производство, маркетинг, персонал, финансы и т.д.), производственный процесс и управление (Асаул А. Н., 2001).

Ситуационные факторы внутренней среды субъекта предпринимательской деятельности - это внутренние переменные, которые создаются предпринимателем исходя из анализа внешней среды и используются для определения условий функционирования предпринимательской организации. К основным ситуационным факторам относят корпоративную культуру, внутрифирменное предпринимательство (интрапренерство), цели предпринимательства.

К Корпоративная орпоративная культура культура – это система общепринятых в компании и разделяемых разделяемых ее членами культурно-этических, моральных и других правил в отношении целей, дела, взаимоотношений и взаимодействия с окружением (клиентами, партнерами, конкурентами, госструктурами, обществом в целом) (Кузнецов И. Н. Н., 2006). Корпоративная культура не обязательно может быть формализованная и может не осознаваться в полной мере членами организации.

Существует много подходов к анализу содержательной стороны корпоративной культуры. Ф. Харрис и Р. Моран предложили выделить десять содержательных характеристик, свойственных любой корпоративной культуре:

- 1) осознание себя, своего места в системе организации; организации;
- 2) коммуникация и язык общения;
- 3) внешний вид и самопрезентация самопрезентация себя на работе;
- 4) привычки и традиции, связанные с приемом пищи;
- 5) отношении отношение к времени времени и его использование;
- 6) взаимоотношения между людьми;
- 7) ценности и нормы;
- 8) мировоззрение; мировоззрение;
- 9) развитие и самореализация работника;
- 10) трудовая этика и система мотивации (Кузнецов И. Н., 2006).

Приведенные характеристики корпоративной культуры в совокупности указывают на нетрадиционные, но весьма эффективные способы управления, когда на помощь руководителю приходят корпоративная идеология, система организационных ценностей.

Внутреннее предпринимательство (интрапренерство) (интрапренерство) следует рассматривать как внутренний переменный ситуационный фактор, который задается руководителем организации исходя из анализа внешней среды и используется для достижения организацией конкурентных преимуществ (Асаул А. Н., 2001).

Сущность деятельности интрапренера состоит в том, что он не ждет каких-либо изменений в деятельности организации и лишь потом реагирует на них соответствующим образом, а заставляет производить выгодные для коммерческой организации изменения, тем самым перестраивает обычный процесс в предпринимательский, инновационный.

Основная задача, стоящая перед предпринимателем это - определение целей своей предпринимательской деятельности. Если цели не определены или определены недостаточно, то их установление является одной из самых главных и зачастую трудных задач управления предпринимательской деятельностью.

Главной целью предпринимательской деятельности является стимулирование и удовлетворение спроса общества на конкретные потребности его членов (Хизрич Р., 1991). Данная цель обусловлена самой сущностью предпринимательства. Однако это не единственная цель предпринимательства, и помимо нее существует целая система различных целей (в том числе и частных, не менее важных).

Главная цель предпринимателя – максимизация его возможностей для удовлетворения социально-экономических потребностей предпринимателя в условиях неопределенности, которая конкретизируется под влиянием внешней среды, исходя из возможностей внутренней среды и из его прошлого, а также из выполняемых предпринимательской единицей функций (Хизрич Р., 1991).

Для того чтобы сохранить жизнеспособность и эффективность предпринимательской единицы, предпринимателю необходимо ставить перед собой определенные цели.

Эти цели могут быть различны. Например, целями могут

быть: накопление денежных средств для расширения бизнеса или реализации собственных потребностей предпринимателя; улучшение социальных условий сотрудников; оказание помощи в улучшении этических и моральных норм общества и т.д.

Можно сделать вывод, что предпринимательская среда оказывает непосредственное влияние на предпринимателя и его деятельность, формируя его образ мышления и поведения, а также формируя и развивая специфические личные качества необходимые для эффективной деятельности. Однако сам предприниматель своей личностью способен оказывать сильное влияние на предпринимательскую среду, организовывая свой бизнес исходя из своего мировоззрения, выстраивая взаимоотношения с внешней средой (потребителями, конкурентами, властью, обществом) привычным для себя образом.



## Глава 2. Программа и методы исследования

### 2.1. Программа исследования

Цель исследования - изучение и сравнение характеристик социально-психологической зрелости молодежи, имеющей как свой собственный бизнес, так и являющейся сотрудниками организаций.

Предметом исследования являются характеристики социально-психологической зрелости молодых людей предпринимательской среде.

Объектом исследования стала молодежь от 20 до 35 лет владеющая бизнесом или работающая в организациях.

Основная гипотеза исследования: существуют специфические и общие характеристики социально-психологической зрелости молодых людей в предпринимательской среде.

Для подтверждения основной гипотезы необходима проверка следующих гипотез исследования: значимые различия в особенностях социально-психологической зрелости молодых предпринимателей и наемных работников существуют:

- 1) в уровне самоуважения;
- 2) в мотивах стремления к успеху и избегания неудач;
- 3) в способности к саморазвитию;
- 4) в способности принятия других людей;
- 5) в общем уровне доверия и доверительном отношении к миру, другим людям и себе.

Характеристики социально-психологической зрелости взаимосвязаны между собой и образуют модель социально-

психологической зрелости молодых людей в предпринимательской среде.

## 2.2. Общая характеристика выборки

В исследовании приняло участие 74 респондента респондента в возрасте от 20 до 35 лет. Из них 34 человека являются предпринимателями, а 40 40 - наемными работниками.

Из Из группы предпринимателей 2 23 человек человека являются собственниками бизнеса бизнеса, 7 - соучредителями, 2 - инвесторами и 2 - управляющими чужим бизнесом.

Все респонденты проживают на территории Российской Федерации в следующих городах: Санкт-Петербург (28), Астрахань (14 14), Москва (10 10), Новосибирск (7), Сочи (2),

Екатеринбург (1), Новороссийск (1), Севастополь (1), Сызрань (1), Волгоград (1), ), Снежногорск (1), Уфа (1), Ижевск (1), Нальчик (1), Ростов-на-Дону (1), Сургут (1), Тюмень (1), Череповец (1).

В представленной ниже таблице кросс-табуляции отражены характеристики выборки (табл (таблица ица 1).

Таблица 1

Статус Статус	Предприниматели Предприниматели	Наемные сотрудники	Всего Всего
Мужчины Мужчины	13 13	8	21 21
Женщины Женщины	21 21	32 32	53 53
Всего Всего	34 34	40 40	74 74

## 2.3. Характеристика методов исследования

В эмпирическом исследовании использовались следующие методики:

- 1) шкала самоуважения М. Розенберга;
- 2) тест мотивации достижения А. Мехрабиана;
- 3) методика оценки способности к саморазвитию Е. И. Рогова;
- 4) методика «Диагностика принятия других» В. Фейя;
- 5) авторская методика А. Б. Купрейченко доверия/недоверия личности миру, другим людям, себе.

### **2.3.1. Шкала самоуважения М. Розенберга**

Для оценки уровня самоуважения молодых предпринимателей и наемных работников использовалась шкала самоуважения Розенберга (Rosenberg Rosenberg M., 1972).

Шкала самоуважения Розенберга (Rosenberg's Self-Esteem Scale) - это личностный опросник для измерения уровня самоуважения. Самоуважение - это субъективная оценка человеком себя как внутренне положительного или отрицательного до какой-то степени. Сюда также входит уверенность в своей ценности; утвердительный принцип по отношению к праву жить и быть счастливым; комфорт при уместном утверждении своих мыслей, желаний и потребностей; чувство, что радость - это неотъемлемое право.

Опросник создавался и использовался как одномерный, хотя, проведенный позднее, факторный анализ выявил два независимых фактора: самоунижение и самоуважение: чем выше одно, тем ниже другое. Самоунижение может быть следствием депрессивного состояния, тревожности и психосоматических симптомов; самоуважение является причиной и следствием активности в общении, лидерства, чувства межличностной безопасности.

Опросник Розенцвейга состоит из 10 суждений, на каждое из которых предлагается четыре градации ответов, кодируемых в баллах по предложенной схеме: 4 - полностью согласен; 3 - согласен; 2 - не согласен; 1 - абсолютно не согласен.

Методика выделяет 4 уровня самоуважения:

1 уровень – низкий (10-17 баллов): при таком уровне человеку не хватает самоуважения. Такой человек во всем склонен винить себя, видит только свои недостатки и акцентирует внимание только на своих слабых сторонах.

2 уровень – средний (18-22 баллов): наблюдается ситуация балансирования между самоуважением и самоуничижением. Человек, обладающий таким уровнем самоуважения, добившись успеха в чем-то, воодушевляется и уровень его самоуважения начинает зашкаливать, а столкнувшись с неудачей, самооценка падает, т.е. мнение о себе колеблется то в одну, то в другую сторону.

3 уровень – выше среднего (23-34 балла): у человека с таким уровнем преобладает самоуважение, и он может адекватно оценивать свои достоинства и недостатки. Такой человек сохраняет уважение к себе при неудачах, но склонен иногда заниматься затянутым «самобичеванием», что не позволяет смириться ему с тем, что изменить невозможно и быстро среагировать и откорректировать там, где есть возможность.

4 уровень – высокий (35-40 баллов): человек, обладающий таким уровнем самоуважения, уважает себя как личность, профессионала и делает все для того, чтобы продолжать уважать себя и дальше: развивается, совершенствуется в профессии, духовном и интеллектуальном

плане, в сфере отношений, умеет извлекать уроки из ошибок и трудных ситуаций.

Полный текст опросника, ключи и интерпретация результатов приведены в Приложении Б.

### **2.3.2. Модификация теста-опросника А. Мехрабиана для измерения мотивации достижения М.Ш. Магомед-Эминова**

Для исследования мотивации достижения у испытуемых применялась модификация теста-опросника А. Мехрабиана для измерения мотивации достижения, предложенная М.Ш. Магомед-Эминовым (Фетискин Н. П., 2009).

Тест мотивации достижения предназначен для диагностики двух обобщенных устойчивых мотивов личности: мотива стремления к успеху и мотива избегания неудачи. Оценивается, какой из этих двух мотивов у испытуемого доминирует. Методика представляет собой опросник, имеющий мужскую и женскую формы. Мужская форма опросника включает в себя 32 утверждения, а женская – 30 утверждений. Утверждения оцениваются по следующей шкале: + 3 – полностью согласен; +2 – согласен; + 1 – скорее согласен, чем не согласен; 0 – нейтрален; -1 – скорее не согласен, чем согласен; -2 – не согласен; -3 – полностью не согласен.

Высокие показатели по тесту означают, что стремление к достижению успеха выражено в большей степени, чем избегание неудачи, низкие – наоборот.

Баллы всех испытуемых выборки ранжируют и выделяют две конкретные группы: верхние 27% выборки

характеризуются мотивом стремления к успеху, а нижние 27% – мотивом избегания неудачи.

Так же можно воспользоваться следующей суммарной шкалой:

1. Если эта сумма оказалась в интервале от 165 до 210, то делают вывод о том, что в мотивации достижения успехов у данного испытуемого доминирует стремление к успеху.

2. Если эта сумма баллов оказалась в пределах от 76 до 164, то делают вывод о доминировании стремления избегать неудачи.

3. Если сумма баллов оказалась в пределах от 30 до 75, то никакого определенного вывода о доминировании друг над другом мотивации достижения успехов или избегания неудач сделать нельзя.

Полный текст опросника и ключ приведены в Приложении В.

### **2.3.3. Методика оценки способности к саморазвитию Е. И. Рогова**

Для выявления способности к саморазвитию у респондентов использовалась методика, разработанная Е. И. Рогова (Рогов Е. И., 1999).

Методика оценки способности к саморазвитию состоит из 15 утверждений. Респонденту необходимо оценить на сколько то или иное утверждение соответствует его действительности используя для оценки следующую шкалу: 5 - если данное утверждение полностью соответствует действительности; 4 - скорее соответствует, чем нет; 3 - и да, и нет; 2 - скорее не соответствует; 1 - не соответствует.

С помощью методики можно выявить 3 уровня саморазвития:

1 уровень (15-35 баллов) – свидетельствует об остановившемся саморазвитии респондента.

2 уровень (36-54 балла) – характеризует саморазвитие респондента отсутствует сложившаяся система саморазвития, ориентация на развитие сильно зависит от условий.

3 уровень (55 -75 баллов) – обозначает активное саморазвитие респондента.

Полный текст методики и ключ приведены в Приложении Г.

#### **2.3.4. Методика «Диагностика принятия других» В. Фейя**

Для определения уровня принятия других в исследовании использовалась методика «Диагностика принятия других» В. Фейя (Фетискин Н. П., 2009).

Встречаются два типа реагирования во время общения: реактивное и проактивное. Реактивное – отсутствие управления собой, даже если есть умение подавить вспышку эмоций. Проактивное – когда между стимулом и реакцией, существует пауза для осмысления и выбора наилучшей реакции. Проактивные люди обладают свободой выбора, как реагировать на то, либо иное событие. Для проактивной реакции необходимо принятие, признание и уважение самого себя. Как уже говорилось ранее, к другим мы относимся также, как и к самим себе, и принятие себя становится решающим в принятии других.

Тест В. Фейя состоит из 18 утверждений. Респонденту необходимо оценить степень согласия, используя следующую шкалу: 5 – практически всегда; 4 – часто; 3 – иногда; 2 – случайно; 1 – очень редко.

Методика определяет 4 уровня принятия других:

1 уровень (30 баллов и меньше) – говорит о низкой способности принятия других.

2 уровень (30-45 баллов) – характеризует принятия других с тенденцией к низкому.

3 уровень (45-60 баллов) – обозначает средний показатель принятия других с тенденцией к высокому.

4 уровень (60 баллов и больше) – выражает высокую способность к принятию других.

С полным текстом методики и ключом к ней можно ознакомиться в Приложении Д.

### **2.3.5. Авторская методика А. Б. Купрейченко доверия/недоверия личности миру, другим людям, себе**

Для определения уровня доверия использовалась авторская методика А. Б. Купрейченко (Купрейченко А. Б., 2008). Данная методика позволяет выявить не только общий уровень доверия, но и уровни доверительного отношения личности к миру, другим людям и себе.

Методика состоит из 15 утверждений, которые респонденты должны оценить по предложенной шкале, где 1 – не верно; 2 – скорее не верно; 3 – частично не верно; 4 – скорее верно; 5 – верно.

Полный текст методики и ключ обработки результатов находится в Приложении Ж.

## **2.4. Процедура исследования**

1. Организационно-подготовительный этап: формулировка цели, задач (проблемы) объекта и предмета исследования.

2. Этап разработки рабочих гипотез.

3. Методический этап. В соответствии с целью и задачами исследования производится выбор или разработка методического инструментария.

4. Экспериментальный этап:

- сбор материала для конкретизации причин появления самой проблемы;

- проведение поисковых уточнений некоторых деталей;

- подтверждение или опровержение выдвинутых рабочих гипотез.

5. Аналитический этап. Этап научных размышлений о том, что удалось выявить в ходе исследования.



## 2.5 Математико-статистические методы обработки данных

Обработка полученных в ходе эмпирического исследования данных проводилась в статистическом пакете IBM SPSS Statistics 22, с использованием методов, указанных в таблице.

Гипотеза	Исследовательские методики для получения данных	Математико-статистические методы для проверки гипотезы

### Глава 3. Анализ результатов психологических особенностей социальной зрелости молодых предпринимателей

#### 3.1. Сравнительный анализ особенностей социально-психологической зрелости молодых предпринимателей и молодых наемных работников

На экспериментальном этапе исследования для оценки достоверности различий между показателями исследуемых групп «Предприниматели» и «Наемные работники» нами использовался критерий U-критерий Манна-Уитни для переменных «Самоуважение», «Общий уровень доверия», «Доверительное отношение личности к миру», «Доверительное отношение личности к другим людям», «Доверительное отношение личности к себе», так как распределение существенно отличается от нормального вида ( $p < 0,05$ ).

Для переменных «Мотивация достижения», «Принятие других» и «Способность к саморазвитию» использовался t-критерий Стьюдента, в связи с наличием 2-х уровней фактора (принадлежность к исследуемым группам) и соответствии данных нормальному закону распределения ( $p > 0,05$ ).

Нормальность распределения проверялась с помощью критерия Колмогорова-Смирнова (табл. 3).

Таблица 3

#### Проверка нормальности распределения по критерию Колмогорова-Смирнова

Переменные	Значение критерия	Уровень значимости
Мотивация достижения	0,071	0,200
Принятие других	0,080	0,200
Самоуважение	0,177	0,000
Способность к саморазвитию	0,060	0,200
Общий уровень доверия	0,120	0,010
Доверительное отношение личности к миру	0,112	0,022
Доверительное отношение личности к другим людям	0,119	0,011
Доверительное отношение личности к себе	0,286	0,000

Дисперсии в сравниваемых группах по переменным «Мотивация достижения», «Принятие других» и «Способность к саморазвитию» гомогенны

( $p > 0,05$ ). Данное требование проверялось при помощи критерия равенства дисперсий Ливиня (табл. 4).

Таблица 4

**Проверка гомогенности дисперсий по критерию Ливиня**

Переменные	Значение критерия	Уровень значимости
Мотивация достижения	0,326	0,570
Принятие других	0,157	0,693
Способность к саморазвитию	0,127	0,723

В результате статистического анализа, используя U-критерий Манна-Уитни, по показателям переменных «Самоуважение», «Общий уровень доверия», «Доверительное отношение личности к миру», «Доверительное отношение личности к другим людям», «Доверительное отношение личности к себе» статистически достоверные различия по группам «Предприниматели» и «Наемные работники» не обнаружены среди выделенных нами групп ( $p > 0,1$ ) (табл. 5).

Таблица 5

**Оценки достоверности различий показателей переменных по U-критерий Манна-Уитни**

Переменные	Значение критерия	Уровень значимости
Самоуважение	623	0,532
Общий уровень доверия	512,5	0,069
Доверительное отношение личности к миру	539,5	0,125
Доверительное отношение личности к другим людям	541	0,129
Доверительное отношение личности к себе	552	0,163

В результате статистического анализа, используя t-критерий Стьюдента, по показателям переменной «Мотивация достижения» обнаружены статистически значимые различия по показателям исследуемых групп ( $p < 0,05$ ), по переменной «Принятие других» статистически достоверные различия не обнаружены ( $p > 0,1$ ), по переменной «Способность к саморазвитию» различия обнаружены на высоком уровне статистической значимости ( $p = 0,001$ ) (табл. 6).

Таблица 6

**Оценки достоверности различий показателей переменных по t-критерию Стьюдента**

Переменные	Значение критерия	Уровень значимости
Мотивация достижения	2,623	0,011
Принятие других	-2,207	0,30
Способность к саморазвитию	3,623	0,001

Так как переменные «Самоуважение», «Общий уровень доверия», «Доверительное отношение личности к миру», «Доверительное отношение личности к другим людям» и «Доверительное отношение личности к себе» не соответствуют закону нормального распределения и являются ранговыми, мы не можем описать различия между испытуемыми по средним значениям, тем самым определив уровень той или иной социально-психологической характеристики, мы можем сравнить средние ранги по группе, таким образом оценив выраженность признаков.

По результатам методики «Шкала самоуважения» М. Розенберга у молодых наемных сотрудников средний ранг выше, чем у предпринимателей. (рис. 1).



Рис. 1. Результаты методики «Шкала самоуважения» М. Розенберга

Средний ранг по переменной «Общий уровень доверия» авторской методики А. Б. Купрейченко доверия/недоверия личности миру, другим людям, себе у опрошенных предпринимателей выше (рис. 2).

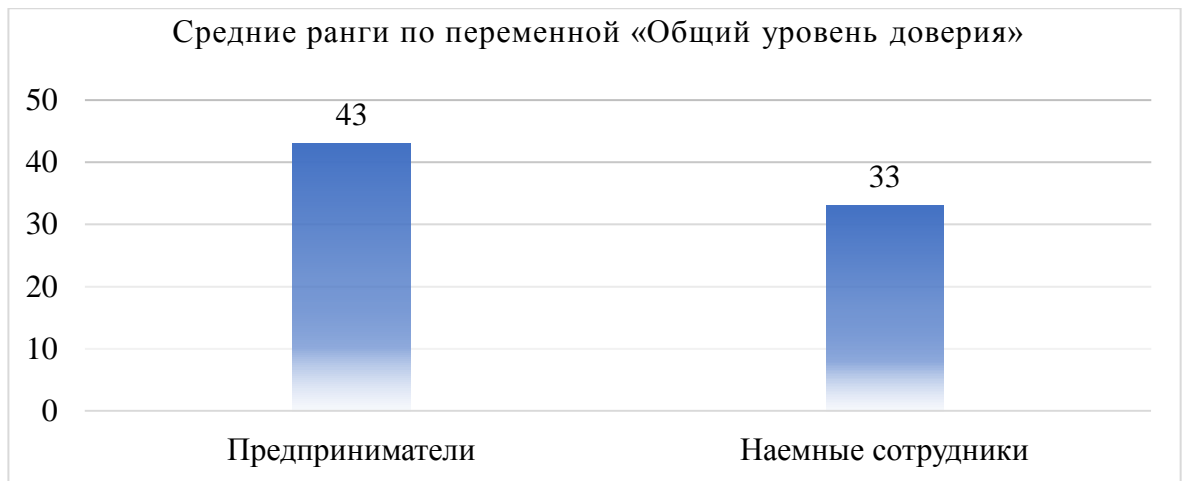


Рис. 2. Результаты авторской методики А. Б. Купрейченко доверия/недоверия личности миру, другим людям, себе

По переменной «Доверительное отношение личности к миру» средний ранг у молодых предпринимателей выше, чем у наемных сотрудников (рис. 3).

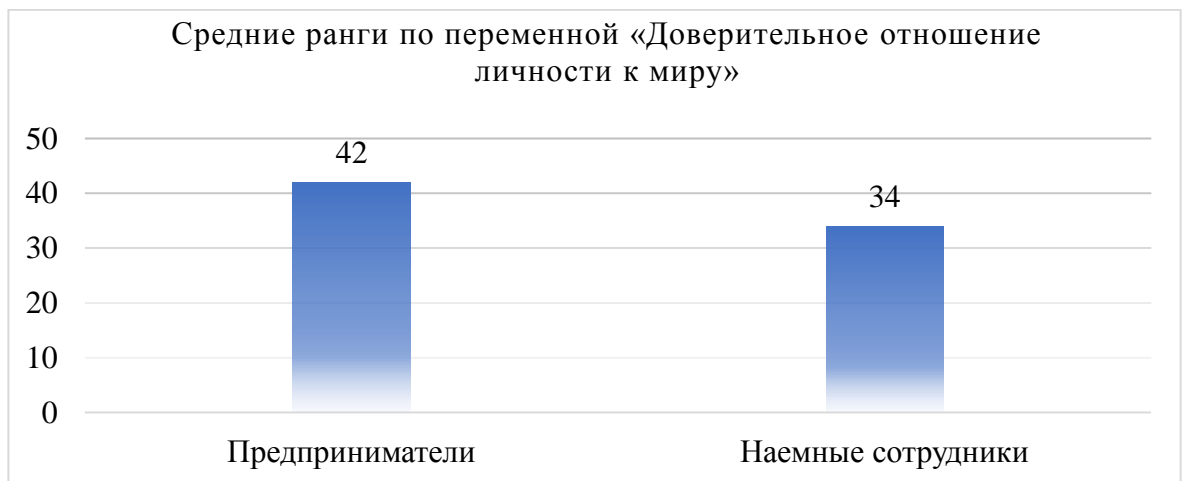


Рис. 3. Результаты авторской методики А. Б. Купрейченко доверия/недоверия личности миру, другим людям, себе

В группе «Предприниматели» средний ранг по переменной «Доверительное отношение личности к другим людям» выше, чем у группы «Наемные сотрудники» (рис. 4).

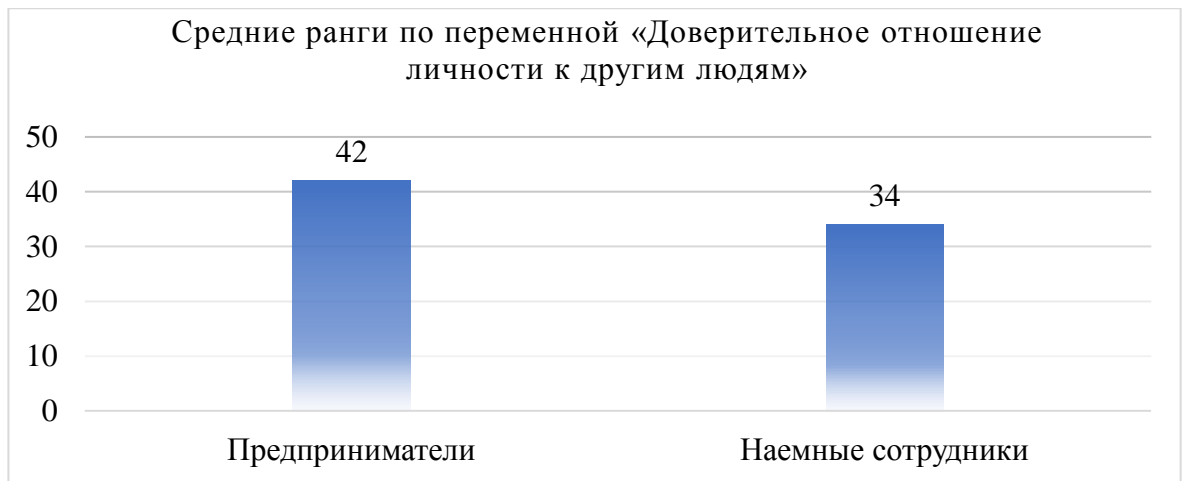


Рис. 4. Результаты авторской методики А. Б. Купрейченко доверия/недоверия личности миру, другим людям, себе

По переменной «Доверительное отношение личности к себе» средний ранг опрошенных предпринимателей выше (рис. 5).

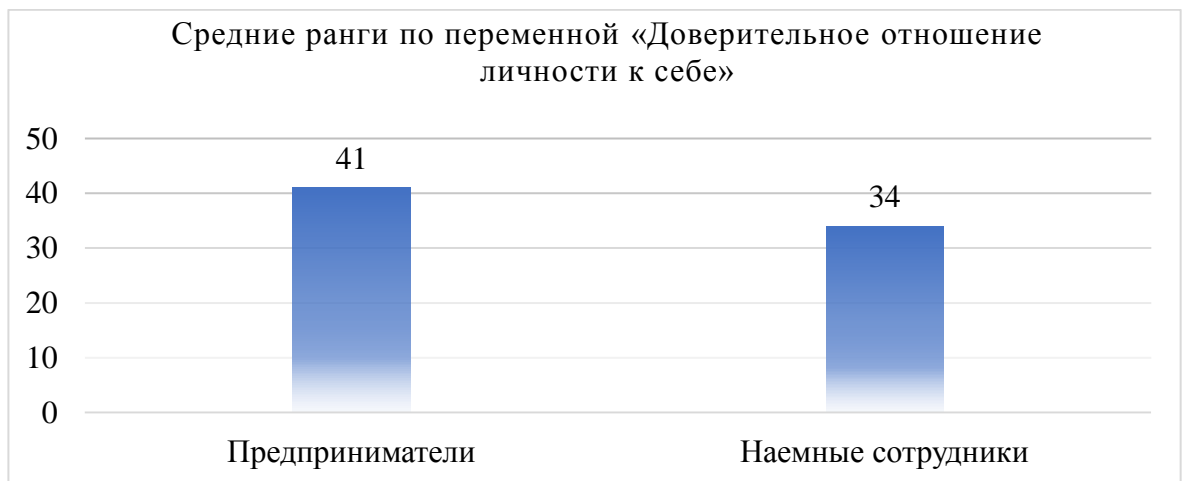


Рис. 5. Результаты авторской методики А. Б. Купрейченко доверия/недоверия личности миру, другим людям, себе

По результатам теста-опросника А. Мехрабиана для измерения мотивации достижения, модифицированного М. Ш. Магомед-Эминовым, как у предпринимателей, так и у наемных работников был выявлен средний уровень мотивации достижения (рис. 6). Это говорит о том, что в среднем у испытуемых доминирует стремление избегания неудач. Стоит отметить, что у опрошенных предпринимателей среднее значение по группе выше, что обозначает тенденцию к мотивации достижения.

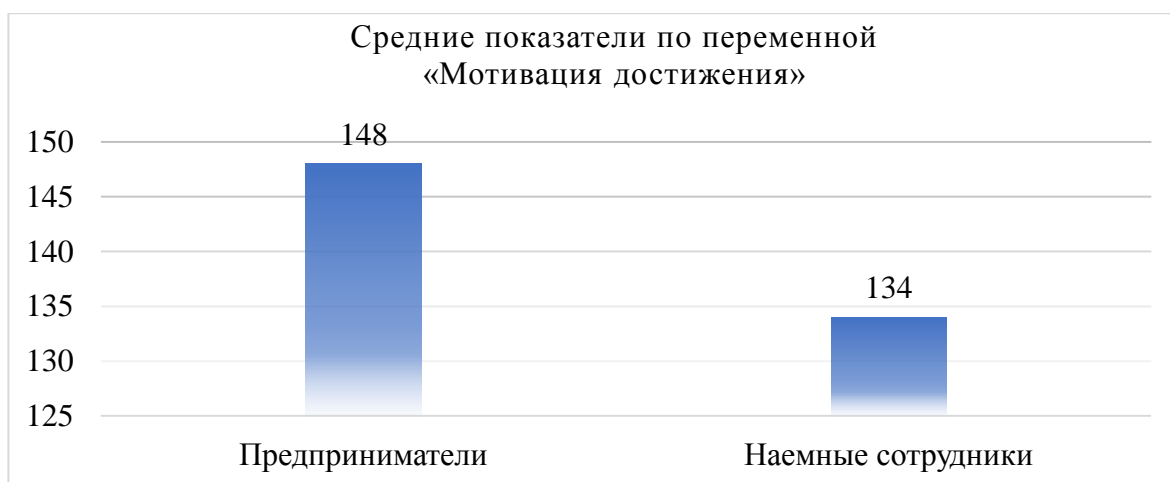


Рис. 6. Результаты теста-опросника А. Мехрабиана для измерения мотивации достижения (модифицированный М.Ш. Магомед-Эминовым)

При помощи метода Хи-квадрат Пирсона ( $\chi^2=7,444$ ) нами были обнаружены статистически значимые различия ( $p=0,024$ ,  $p<0,05$ ) по преобладанию в группе «Предприниматели» мотива стремления к успеху, а в группе «Наемные сотрудники» мотива избегания неудач(рис 7).



Рис. 7. Расчёты по методу Хи-квадрат Пирсона по тесту-опроснику А. Мехрабиана для измерения мотивации достижения (модифицированный М.Ш. Магомед-Эминовым)

Результаты методики «Диагностика принятия других» В. Фейя свидетельствуют о том, что в среднем испытуемые обеих групп имеют средний показатель принятия других с тенденцией к высокому (рис. 8). Однако средний показатель по группе предпринимателей ниже, чем у наемных сотрудников.

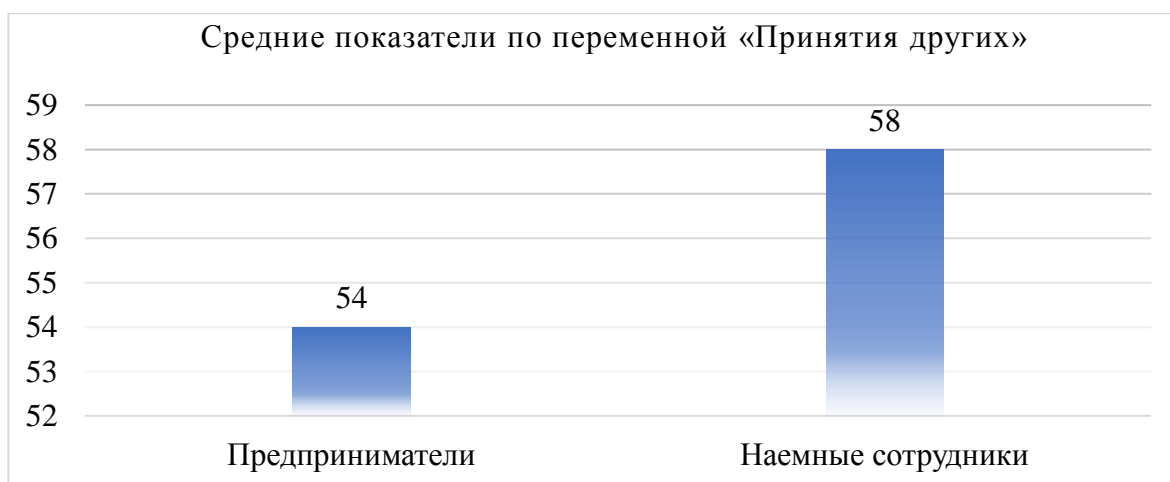


Рис. 8. Результаты методики «Диагностика принятия других» В. Фейя

Средние показатели по методике оценки способностей к саморазвитию Е. И. Рогова говорят об активном развитии как испытуемых из группы «Предприниматели», так и из группы «Наемные работники», но средний показатель по опрошенным предпринимателям значительно превышает среднее значение по наемным сотрудникам (рис. 9).

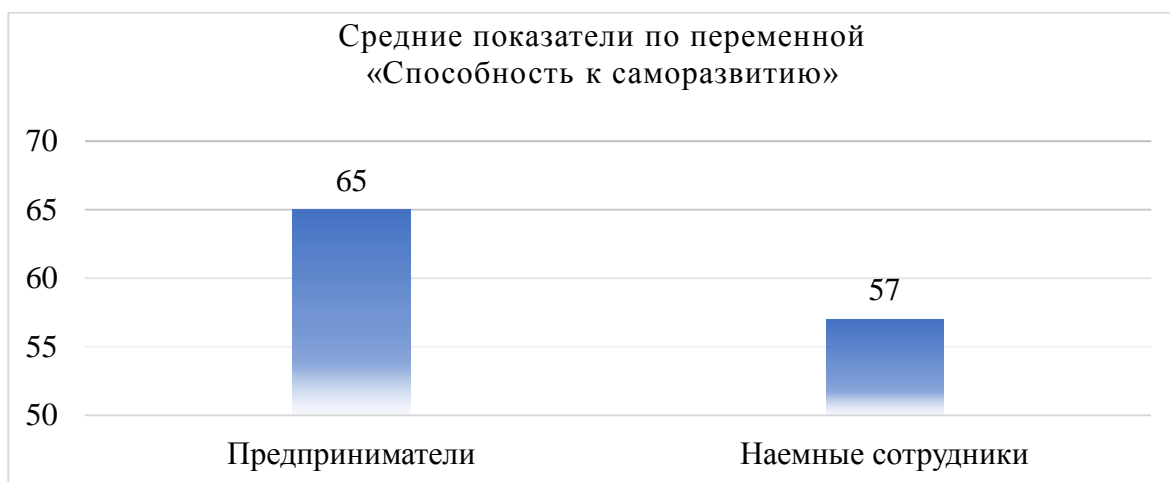


Рис. 9. Результаты методики оценки способности к саморазвитию Е. И. Рогова

В результате анализа различий особенностей социально-психологической зрелости молодых предпринимателей и наемных работников мы обнаружили различия, которые дают возможность оценить взаимосвязи тех или иных переменных между собой в разных группах и построить модель зрелости для каждой группы испытуемых.



### **3.2. Корреляционный анализ особенностей социально-психологической зрелости**

В связи с тем, что переменные «Самоуважение», «Общий уровень доверия», «Доверительное отношение личности к миру», «Доверительное отношение личности к другим людям», «Доверительное отношение личности к себе» являются порядковыми, для анализа связей между этими переменными и в случае анализа связей с переменными «Мотивация достижения», «Принятие других» и «Способность к саморазвитию» использовался коэффициент корреляции  $r$ -Спирмена. Для анализа связей между переменными «Мотивация достижения», «Принятие других» и «Способность к саморазвитию» использовался коэффициент корреляции  $r$ -Пирсона, так как эти переменные являются метрическими. В случае анализа связей данных переменных с порядковыми переменными использовался коэффициент корреляции  $r$ -Спирмена.

Также нами был сделан корреляционный анализ особенностей социально-психологической зрелости отдельно для каждой групп – «Предприниматели» и «Наемные сотрудники», и общий по всей выборке для представления корреляционной модели изученных особенностей молодых людей в предпринимательской среде (Приложение Ж).

Так по группе опрошенных предпринимателей были обнаружены положительные связи на высоком уровне статистической значимости по следующим переменным ( $p < 0,01$ ):

- 1) «Мотивация достижения» и «Самоуважение»;
- 2) «Мотивация достижения» и «Способность к саморазвитию»;
- 3) «Мотивация достижения» и «Доверительное отношение личности к себе»;
- 4) «Способность к саморазвитию» и «Общий уровень доверия»;
- 5) «Способность к саморазвитию» и «Доверительное отношение личности к себе».

Между переменными «Принятие других» и «Общий уровень доверия» была обнаружена отрицательная статистически достоверная связь ( $p < 0,05$ ), а по переменным «Принятие других» и «Доверительное отношение личности к миру» в группе «Предпринимателей» обнаружена отрицательная связь на высоком уровне статистической значимости ( $p < 0,01$ ).

Корреляционная модель особенностей социально-психологической зрелости опрошенных предпринимателей

«Самоуважение», «Общий уровень доверия», «Доверительное отношение личности к миру», «Доверительное отношение личности к другим людям», «Доверительное отношение личности к себе» являются порядковыми, для анализа связей между этими переменными и в случае анализа связей с переменными «Мотивация достижения», «Принятие других» и «Способность к саморазвитию» использовался коэффициент корреляции  $r$ -Спирмена. Для анализа связей между переменными «Мотивация достижения», «Принятие других» и «Способность к саморазвитию»

(Приложение Ж)

Обнаружена положительная – отрицательная статистически достоверная СВЯЗЬ

Таблица 7

**Корреляционный анализ особенностей социально-психологической зрелости по группе «Предприниматели»**

		Мотивация_достижения	Принятие_других	Самоуважение	Способность_к саморазвитию	Общий_уровень_доверия	Отношение_к_миру	Отношение_к_другим людям	Отношение_к_себе
Мотивация_достижения	Коэффициент	1,00	-0,188	0,476**	0,516**	0,295	0,113	-,150	,539**

	корреляции									
	Знач. (2-х сторонняя)	.	,287	,004	,002	,090	,525	,396	,001	
Принятие_других	Коэффициент корреляции	-,188	1,000	-,216	-,084	-,374	-,527	-,240	,077	
	Знач. (2-х сторонняя)	,287	.	,220	,637	,029	,001	,171	,666	
Самоуважение	Коэффициент корреляции	,476	-,216	1,000	,144	,007	-,005	-,023	,124	
	Знач. (2-х сторонняя)	,004	,220	.	,418	,970	,979	,895	,485	
Способность_к_саморазвитию	Коэффициент корреляции	,516	-,084	,144	1,000	,561	,217	,120	,725	
	Знач. (2-х сторонняя)	,002	,637	,418	.	,001	,218	,498	,000	

\*\* . Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

\* . Корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя).

### 3.3. Модель социально-психологической зрелости представителей бизнес-среды

## Приложение А

Таблица 1. Структура социально-психологической зрелости личности по Н. И. Леонову и М. М. Главатских (Леонов Н. И., 2014)

Категория	Социально-ориентированные показатели	Индивидуально-ориентированные показатели	Интегративные субъектные качества
Активность	«Я–другие»: активная позиция в коммуникации, «соучастие»; «Я–Общество»: активная социальная позиция (например гражданская)	Активность в воплощении целей, планов, организации собственной жизни, способность совершать выборы	Активная жизненная позиция; ассертивность
Самостоятельность	«Я–другие»: освоение социальных ролей, способность принимать точку зрения других, толерантность; «Я–Общество»: уровень развития конвенциональной морали	Автономность	Сформированная идентичность: способность не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное поведение с учетом социальных ситуаций
Ответственность	«Я–другие»: социальная ответственность за реализацию общих целей, социальные последствия поведения; «Я–Общество»: социальная ответственность	Ответственность за реализацию личных целей, протекание собственной жизни в целом, последствия из-за их нереализации	Ответственность за раскрытие своей индивидуальности и последствия своих действий в соотнесении их с позициями других людей и ситуациями
Уважение	Уважение к другим, к стране	Уважение к себе	Адекватная самооценка; реалистичность уровня притязаний; чувство значимости и гармонии с миром путем самопринятия

			и толерантности
Оптимизм	«Я–другие»: доверие к другим, позитивное отношение к другим; «Я–Общество»: доверие к миру, патриотизм	Доверие к себе, вера в себя	Оптимистическое отношение к жизни; адекватное отношение личности ко времени, преимущество прошлого, настоящего и будущего

## Приложение Б

### Инструкция, тестовый материал, ключ к шкале самоуважения М. Розенберга

#### Б1. Инструкция

Определите, насколько вы согласны или не согласны с приведенными ниже утверждениями. Поставьте напротив соответствующую цифру. 4 - полностью согласен 3 - согласен 2 - не согласен 1 - абсолютно не согласен

#### Б2. Тестовый материал

1. Я чувствую, что я достойный человек, по крайней мере, не менее чем другие.
2. Я всегда склонен чувствовать себя неудачником.
3. Мне кажется, у меня есть ряд хороших качеств.
4. Я способен кое-что делать не хуже, чем большинство.
5. Мне кажется, что мне особенно нечем гордиться.
6. Я к себе хорошо отношусь.
7. В целом я удовлетворен собой.
8. Мне бы хотелось больше уважать себя.
9. Иногда я ясно чувствую свою бесполезность.
10. Иногда я думаю, что я во всем нехорош.

#### Б3. Ключ и обработка результатов теста.

За каждый ответ начисляются баллы в соответствии с ключом.

Прямые вопросы: 1,3,4,6 обратные вопросы – 2,5,7,8,9,10 - баллы в них начисляются наоборот: 4=1, 3=2, 2=3, 1=4.

Уровень самоуважения равен сумме баллов.

## Приложение В

### тест мотивации достижения А. Мехрабиана

Диагностика мотивации достижения (А.Мехрабиан)

Шкалы: стремление к успеху, избегание неудачи

Назначение теста

Мотивация достижения, по мнению Г.Меррея, выражается в потребности преодолевать препятствия и добиваться высоких показателей в труде, самосовершенствоваться, соперничать с другими и опережать их, реализовывать свои таланты и тем самым повышать самоуважение. Данный тест предназначен для диагностики двух мотивов личности – стремления к успеху и избегания неудачи. Выясняется, какой из двух мотивов у человека доминирует. Тест имеет две формы – мужскую (а) и женскую (б).

### Инструкция к тесту

Тест состоит из ряда утверждений, касающихся отдельных сторон характера, а также мнений и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. Чтобы оценить степень вашего согласия или несогласия с каждым из утверждений, используйте следующую шкалу:

- + 3 – полностью согласен;
- +2 – согласен;
- + 1 – скорее согласен, чем не согласен;
- 0 – нейтрален;
- -1 – скорее не согласен, чем согласен;
- -2 – не согласен;
- -3 – полностью не согласен.

Прочтите утверждения теста и оцените степень своего согласия или несогласия. При этом на бланке для ответов против номера утверждения

поставьте цифру, которая соответствует степени вашего согласия. Дайте тот ответ, который первым придет вам в голову. Не тратьте время на обдумывание.

Тест

Тест – форма А (для мужчин)

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасюсь получения плохой.

2. Если бы я должен был выполнить сложное, незнакомое мне задание, то предпочел бы сделать его вместе с кем-нибудь, чем трудиться в одиночку.

3. Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверен, что смогу их решить, чем за легкие, которые знаю, что решу.

4. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе, которого я уверен, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности.

5. Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложил бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешел бы к тому, что у меня может хорошо получиться.

6. Я предпочел бы работу, в которой мои функции хорошо определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я должен сам определить свою роль.

7. Я трачу больше времени на чтение специальной литературы, чем художественной.

8. Я предпочел бы важное и трудное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50%, делу достаточно важному, но не трудному.

9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим.

10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникают трения с товарищами.

11. Если бы я собирался играть в карты, то скорее сыграл бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.



12. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где все участники примерно равны по силам.

13. В свободное от работы время я овладеваю какой-нибудь игрой скорее для развития умений, чем для отдыха и развлечений.

14. Я скорее предпочту сделать какое-то дело так, как считаю нужным, пусть даже с 50%-ным риском ошибиться, чем делать его так, как мне советуют другие.

15. Если бы мне пришлось выбирать, то я скорее выбрал бы работу, в которой начальная зарплата будет 500 рублей и может остаться на таком уровне неопределенное время, чем работу, в которой начальная зарплата равна 300 рублей и есть гарантия, что не позднее, чем через полгода я буду получать 2000 рублей.

16. Я скорее стал бы играть в команде, чем соревноваться один с секундомером в руках.

17. Я предпочитаю работать, не щадя сил, пока полностью не удовлетворюсь полученным результатом, чем закончить дело побыстрее и с меньшим напряжением.

18. На экзамене я предпочел бы конкретные вопросы по пройденному материалу вопросам, требующим высказывания своего мнения.

19. Я скорее выбрал бы дело, в котором имеется некоторая вероятность неудачи, но есть и возможность достичь большего, чем такое, в котором мое положение не ухудшится, но и существенно не улучшится.

20. После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну «пронесло», чем порадуюсь хорошей оценке.

21. Если бы я мог вернуться к одному из незавершенных дел, то я скорее вернулся бы к трудному, чем к легкому.

22. При выполнении контрольного задания я больше беспокоюсь о том, как бы не допустить какую-нибудь ошибку, чем думаю о том, как правильно ее решить.

23. Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-нибудь за помощью, чем стану сам продолжать искать выход.

24. После неудачи я скорее становлюсь еще более собранным и энергичным, чем теряю всякое желание продолжать дело.

25. Если есть сомнения в успехе какого-либо начинания, то я скорее не стану рисковать, чем все-таки приму в нем активное участие.

26. Когда я берусь за трудное дело, то скорее опасаясь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.

27. Я работаю эффективнее под чьим-то руководством, чем, когда несу за свою работу личную ответственность.

28. Мне больше нравится выполнять сложное незнакомое задание, чем знакомое задание, в успехе которого я уверен.

29. Я работаю продуктивнее, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять, чем, когда передо мной ставят задачу лишь в общих чертах.

30. Если бы я успешно решил какую-то задачу, то с большим удовольствием взялся бы еще раз решать аналогичную задачу, чем перешел бы к задаче другого типа.

31. Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем тревога и беспокойство.

32. Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить.

#### Тест – форма Б (для женщин)

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаясь получения плохой.

2. Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверена, что смогу их решить, чем за легкие, которые знаю, что решу.

3. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе, которого я уверена, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности.

4. Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложила бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешла бы к тому, что у меня может хорошо получиться.

5. Я предпочла бы работу, в которой мои функции хорошо определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я должна сама определять свою роль.

6. Более сильные переживания у меня вызывает скорее страх неудачи, чем надежда на успех.

7. Научно-популярную литературу я предпочитаю литературе развлекательного жанра.

8. Я предпочла бы важное и трудное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50%, делу достаточно важному, но не трудному.

9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим.

10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникают трения с товарищами.

11. После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну «пронесло», чем порадуюсь хорошей оценке.

12. Если бы я собиралась играть в карты, то скорее сыграла бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.

13. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, тем, где все участники примерно равны по силам.

14. После неудачи я скорее становлюсь более собранной и энергичной, чем теряю всякое желание продолжать дело.

15. Неудачи отравляют мою жизнь больше, чем приносят радость успехи.

16. В новых неизвестных ситуациях у меня скорее возникает волнение и беспокойство, чем интерес и любопытство.

17. Я скорее попытаюсь приготовить новое интересное блюдо, хотя оно может плохо получиться, чем стану готовить привычное блюдо, которое обычно хорошо выходило.

18. Я скорее займусь чем-то приятным и необременительным, чем стану выполнять что-то, как мне кажется, стоящее, но не очень увлекательное.

19. Я скорее затратю все свое время на осуществление одного дела, чем постараюсь выполнить за это же время два-три дела.

20. Если я заболела и вынуждена остаться дома, то я использую время скорее для того, чтобы расслабиться и отдохнуть, чем почитать и поработать.

21. Если бы я жила с несколькими девушками в одной комнате, и мы бы решили устроить вечеринку, я предпочла бы сама организовать ее, чем предоставить сделать это кому-то другому.

22. Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-нибудь за помощью, чем стану сама продолжать искать выход.

23. Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем тревога и беспокойство.

24. Когда я берусь за трудное дело, то скорее опасаясь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.

25. Я эффективнее работаю под чьим-то руководством, чем, когда несу за свою работу личную ответственность.

26. Мне больше нравится выполнять сложное незнакомое задание, чем знакомое задание, в успехе которого я уверена.

27. Если бы я успешно решила какую-то задачу, то с большим удовольствием взялась бы еще раз решать аналогичную задачу, чем перешла бы к задаче другого типа.

28. Я работаю продуктивнее над заданием, когда передо мной ставят задачу в общих чертах, чем, когда мне конкретно указывают на то, что и как выполнять.

29. Если при выполнении важного дела я допускаю ошибку, то чаще теряюсь и впадаю в отчаяние, чем быстро беру себя в руки и пытаюсь исправить положение.

30. Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить.

#### Обработка и интерпретация результатов теста

Вначале подсчитывается суммарный балл. Ответам испытуемых на прямые пункты (отмеченные знаком «+» в ключе) приписываются баллы.

Ответы	-3	-2	-1	0	1	2	3
Баллы	1	2	3	4	5	6	7

Ответам испытуемого на обратные пункты опросника (отмечены в ключе знаком «-») также приписываются баллы:

Ответы	-3	-2	-1	0	1	2	3
Баллы	7	6	5	4	3	2	1

#### Ключ к тесту

Ключ к форме А: +1, -2, +3, -4, +5, -6, +7, +8, -9, +10, -11, -12, +13, +14, -15, -16, +17, -18, +19, -20, +21, -22, -23, +24, -25, -26, -27, +28, -29, -30, +31, -32.

Ключ к форме Б: +1, +2, -3, +4, -5, -6, +7, +8, -9, +10, -11, -12, -13, +14, -15, -16, +17, -18, +19, -20, +21, -22, +23, -24, -25, +26, -27, +28, -29, -30.

На основе подсчета суммарного балла определяется, какая мотивационная тенденция доминирует у испытуемого. Баллы всех испытуемых выборки ранжируют и выделяют две конкретные группы: верхние 27% выборки

характеризуются мотивом стремления к успеху, а нижние 27% – мотивом избегания неудачи.

Методика измеряет результирующую тенденцию мотивации, то есть степень преобладания одного из указанных мотивов — стремление к достижению успеха или избегание неудачи. Высокие показатели по тесту означают, что стремление к достижению успеха выражено в большей степени, чем избегание неудачи, низкие — наоборот.

Баллы всех испытуемых выборки ранжируют и выделяют две конкретные группы: верхние 27% выборки характеризуются мотивом стремления к успеху, а нижние 27% – мотивом избегания неудачи.

Так же можно воспользоваться следующей суммарной шкалой:

- Если эта сумма оказалась в интервале от 165 до 210, то делают вывод о том, что в мотивации достижения успехов у данного испытуемого доминирует стремление к успеху.

- Если эта сумма баллов оказалась в пределах от 76 до 164, то делают вывод о доминировании стремления избегать неудачи.

- Если сумма баллов оказалась в пределах от 30 до 75, то никакого определенного вывода о доминировании друг над другом мотивации достижения успехов или избегания неудач сделать нельзя.

## Приложение Г методика оценки способности к саморазвитию Е. И. Рогова

### Инструкция к тесту

Определите, насколько, каждое из приведенных ниже утверждений соответствует или не соответствует вашей действительности.

### Тестовый материал

#### Варианты ответов

- это полностью соответствует действительности;
  - скорее соответствует, чем нет;
  - и да, и нет;
  - скорее не соответствует действительности;
  - это не соответствует действительности.
1. Я стремлюсь изучить себя.
  2. Я оставляю время для развития, как бы ни был занят работой и домашними делами.
  3. Возникающие препятствия стимулируют мою активность.
  4. Я ищу обратную связь, так как это помогает мне узнать и оценить себя.
  5. Я рефлексирую свою деятельность, выделяя на это специальное время.
  6. Я анализирую свои чувства и опыт.
  7. Я много читаю.
  8. Я широко дискутирую по интересующим меня вопросам.
  9. Я верю в свои возможности.
  10. Я стремлюсь быть более открытым.
  11. Я осознаю то влияние, которое оказывают на меня окружающие люди.
  12. Я управляю своим профессиональным развитием и получаю положительные результаты.
  13. Я получаю удовольствие от освоения нового.
  14. Возрастающая ответственность не пугает меня.
  15. Я положительно бы отнесся к моему продвижению на службе.

#### Ключ к тесту

Баллы за ответы респондента начисляются по следующей схеме:

- полностью соответствует действительности – 5 баллов;
- скорее соответствует, чем нет – 4 балла;
- и да, и нет – 3 балла;
- скорее не соответствует 2 балла;
- не соответствует – 1 балл.

Необходимо подсчитать общую сумму баллов.



Приложение Д методика «Диагностика принятия других» В. Фейя;  
Методики и тесты для школьников. Пройти Диагностика принятия других В. Фейя  
Методика Диагностика принятия других, В. Фейя предназначена для диагностики уровня принятия других людей, чаще всего используется для тестирования школьников 5-11 классов или в целях лучшей адаптации первокурсников. Встречаются два типа реагирования во время общения: реактивное и проактивное. Реактивное – отсутствие управления собой, даже если есть умение подавить вспышку эмоций. Проактивное (проэктивное) - когда между стимулом и реакцией, существует пауза для осмысления и выбора наилучшей реакции. Проактивные люди обладают свободой выбора, как реагировать на то, либо иное событие. Для проактивной реакции необходимо принятие, признание и уважение самого себя. Как уже говорилось ранее, к другим мы относимся также, как и к самим себе, и принятие себя становится решающим в принятии других. Тест В. Фейя состоит из 18 вопросов, примерное время тестирования 10-15 минут. Диагностика принятия других В. Фейя". Методики и тесты для школьников: Инструкция. Внимательно прочитайте (прослушайте) утверждения опросника. Если вы считаете, что согласны с данным утверждением и оно соответствует вашему представлению о себе и других людях, то отметьте степень вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу: 5 - практически всегда; 4 - часто; 3 - иногда; 2 - случайно; 1 - очень редко. Опросник. 1. Людей достаточно легко ввести в заблуждение. 2. Мне нравятся люди, с которыми я знаком(а). 3. В наше время люди имеют очень низкие моральные принципы. 4. Большинство людей думают о себе только положительно, редко обращаясь к своим отрицательным качеством. 5. Я чувствую себя комфортно практически с любым человеком\*. 6. Все, о чем люди говорят в наше время, сводится к разговорам о фильмах, телевидении и других глупых вещах подобного рода. 7. Если кто-либо начал делать одолжение другим людям, то они сразу же перестают уважать его. 8. Люди думают только о себе. 9. Люди всегда чем-то недовольны и ищут что-нибудь новое. 10. Причуды большинства людей очень трудно вытерпеть. 11.

Людам определенно необходим сильный и умный лидер. 12. Мне нравится быть в одиночестве, вдали от людей. 13. Люди не всегда честно ведут себя с другими людьми. 14. Мне нравится быть с другими людьми\*. 15. Большинство людей глупы и непоследовательны. 16. Мне нравится быть с людьми, чьи взгляды отличаются от моих\*, 17. Каждый хочет быть приятным для другого\*. 18. Чаще всего люди недовольны собой. Ключ к методике диагностике принятия других В. Фейя (Фея) и обработка результатов. Подсчитывается сумма баллов, набранная испытуемым. По суждениям отмеченным звездочкой (\*) баллы подсчитываются в обратном порядке, т.е. 5 соответствует 1; 4 – 2; 3 – 3; 2 – 2 и 1 – 5. Интерпретация результатов теста Фейя (Фея). 60 баллов и больше - высокий показатель принятия других; 45-60 баллов - средний показатель принятия других с тенденцией к высокому 30-45 баллов - средний показатель принятия других с тенденцией к низкому; 30 баллов и меньше - низкий показатель принятия других. Раздел: тесты по психологии с ответами.

Приложение Ж авторская методика А. Б. Купрейченко доверия/недоверия личности миру, другим людям, себе;

Уважаемые дамы и господа! Мы проводим исследование, целью которого является изучение доверия и недоверия. Результаты исследования будут использованы в обобщенном виде только в научных целях. Заранее благодарны Вам за помощь! Внимательно прочитайте утверждения и оцените степень своего согласия/несогласия с каждым утверждением, используя следующую шкалу: 1 2 3 4 5 не верно скорее не верно частично не верно скорее верно верно

№ Утверждение Баллы 1 Я доверяю себе в умении строить взаимоотношения с близкими людьми 2 Объекты и явления окружающего мира меня мало волнуют 3 Большинство людей более склонны помогать другим 4 Я доверяю себе в умении отличить «хорошее» от «плохого» 5 Окружающий мир является для меня источником опасности 6 Я доверяю себе в умении ориентироваться в критической ситуации 7 Если не уследишь, люди воспользуются твоим преимуществом 8 Человек по своей природе склонен к сотрудничеству 9 Я доверяю себе в умении прогнозировать поступки других людей 10 Следует быть очень осторожным, когда имеешь дело с людьми 11 Я стараюсь тесно взаимодействовать с окружающим миром 12 Никто не намерен брать на себя ответственность за то, что с тобой случится, хотя видят, к чему ты идешь 13 Я доверяю себе в умении уступить, если необходимо 14 Я доверяю себе в умении признавать свои ошибки 15 Другие люди говорят, что от окружающего мира не приходится ждать ничего хорошего

Укажите, пожалуйста, Ваш: Пол: мужской; женский. возраст: \_\_\_\_\_

Образование: среднее; незак. высшее; высшее вид деятельности: учеба (класс, курс)\_\_\_\_\_ и (профессия, должность)\_\_\_\_\_ СПАСИБО ЗА

СОТРУДНИЧЕСТВО!

Ключ: подсчитывается алгебраическая сумма набранных баллов с учетом того, что

за утверждения 1, 3, 4, 6, 8, 9, 11, 13, 14 баллы даются со знаком плюс, а за утверждения 2, 5, 7, 10, 12, 15 — со знаком минус. Чем больше итоговая сумма с плюсом, тем больше ваше доверие, и наоборот, чем больше итоговая сумма со знаком минус, тем больше у вас выражено недоверие к миру, другим людям и себе. Можно выделить отдельно шкалы отношения к миру (п. 2, 5, 11, 15), к другим людям (п. 3, 7, 8, 10, 12), к себе (п. 1, 4, 6, 9, 13, 14).

**Корреляционный анализ особенностей социально-психологической зрелости по  
группе «Предприниматели»**

		Мотивация_достижения	Принятие_других	Самоуважение	Способность_к саморазвитию	Общий_уровень_доверия	Отношение_к_миру	Отношение_к_другим людям	Отношение_к_себе
Мотивация_достижения	Коэффициент корреляции	1,00	-0,188	0,476**	0,516**	0,295	0,113	-,150	,539**
	Знач. (2-х сторонняя)	.	,287	,004	,002	,090	,525	,396	,001
Принятие_других	Коэффициент корреляции	-,188	1,000	-,216	-,084	,374*	,527**	-,240	,077
	Знач. (2-х сторонняя)	,287	.	,220	,637	,029	,001	,171	,666
Самоуважение	Коэффициент корреляции	,476**	-,216	1,000	,144	,007	-,005	-,023	,124
	Знач. (2-х сторонняя)	,004	,220	.	,418	,970	,979	,895	,485
Способность_к саморазвитию	Коэффициент корреляции	,516**	-,084	,144	1,000	,561**	,217	,120	,725**
	Знач. (2-х сторонняя)	,002	,002	,418	.	,001	,218	,498	,000

\*\* . Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

\* . Корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя).



## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акперов И. Г., Масликова Ж. В. Психология предпринимательства: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям сервисного и экономического профиля / И. Г. Акперов, Ж. В. Масликова. - Москва : Финансы и статистика, 2003 (Великолук. гор. тип.). – 542
2. Асаул А. Н. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. 2009 Учебное пособие/ Под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 231 с.
3. Ахундова Шоля Джабир Г. Уважение, его основа и типы // Вестник ТГПУ. 2013. №1 (129). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uvazhenie-ego-osnova-i-tipy> (дата обращения: 18.04.2018).
4. Балык А. С., Цыбуленко О. П. Психологическая зрелость личности: теоретические концепции и подходы //Общество: социология, психология, педагогика. – 2016. – №. 12.
5. Бардиер Г. Л. Бизнес-психология Издательство Русской Христианской гуманитарной академии 2014. 400 с.
6. Бизнес как особый вид деятельности [Электронный ресурс]. [2018]. Режим доступа: [http://econbook.kemsu.r/UMK\\_Aparina/1.html#1](http://econbook.kemsu.r/UMK_Aparina/1.html#1)
7. Большой англо-русский экономический словарь / Составитель С. С. Иванов, Д.Ю. Кочетков. – М.: ЗАО Центр-полиграф, 2005. – 620с.
8. Братченко С.Л. Личностный рост и его критерии / Братченко С.Л., Миронова М.Р. // Психологические проблемы самореализации личности: [под ред. А.А. Крылова, Л.А. Коростелевой]. - СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 1997. - С.38-46.
9. Братченко С.Л., Миронова М.Р. Личностный рост и его критерии // Психологические проблемы самореализации личности. СПб., 1997.
10. Бусыгин, А. В. Предпринимательство: Учебник / А. В. Бусыгин. — М., 2003.
11. Векилова С.А., История психологии: конспект лекций, М., «АСТ»; СПб, «Сова», 2005 г., с. 106.
12. Выготский Л. С. Конкретная психология человека // Вестн. МГУ. Сер. 14. Психология. 1986. № 1. С. 52–65.
13. Выготский Л. С. Психология. М., 2000. 1008 с.
14. Головин С. Ю. Словарь практического психолога. — М.: АСТ, Харвест. 1998.
15. Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения. / Т. О. Гордеева — М.: Смысл, 2006. — 336с.

16. Даль, В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: избр. ст. / В. И. Даль; совмещ. ред. изд. В. И. Даля и И. А. Бодуэна де Куртенэ; [науч. ред. Л. В. Беловинский]. - М. : ОЛМА Медиа Групп, 2009. - 573 с.
17. Дашкевич, О. Бизнес-среда и предпринимательская активность // ЭКОВЕСТ. — 2006. — № 5. — С. 112.
18. Дятлов, А. Н. Общий менеджмент: Курс лекций / А. Н. Дятлов, М. В. Плотников. — М., — 2004
19. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. Учебное пособие Букинистическое издание 1998 512 с.
20. Ермолаева Л. Д. Fundamentals of management. Основы менеджмента : учебное пособие /; Российская акад. образования, Московский психолого-социальный ин-т. - 3-е изд., стер. - Москва : Флинта : Московский психолого-социальный ин-т, 2009. – 88 с.
21. Жмуров В. А. Большая энциклопедия по психиатрии, 2-е изд., 2012. 621 с.
22. Журавлев А. Л. и др. Позняков, В. П., Резников, Е. Н., Роцин, С. К., Соснин, В. А., Хащенко, В. А., & Шорохова, Е. В. Социальная психология. – 2002.
23. Журавлев А. Л. Социально-психологическая зрелость : обоснование понятия // Психологический журн. 2007. Т. 28, № 2. С. 44–55. 2. Омаров Э. З. Особенности личной зрелости успешных и неуспешных предпринимателей : дис. ... канд. психол. наук. Тюмень, 1997. 185 с.
24. Зинченко В. П., Мещеряков Б. Г. Большой психологический словарь //М.: АСТ. – 2004.
25. Ильин Е. П. Психология взрослости. - СПб.: Издательский дом "Питер", 2012. - 542 с.
26. Ильин Е. П., Психология доверия. — СПб.: Питер, 2013. — 288 с.: ил.
27. Каменская В. Г., Мельникова И. Е. Психология развития: общие и специальные вопросы. – 2008.
28. Клизовский, А. И. Основы миропонимания новой эпохи / А. И. Клизовский. – Москва : Гранд: ФАИР-ПРЕСС, 2000. – 813 с.
29. Кон И. С. Социологическая психология. – 1999.
30. Корнилова, Т. В. Методологические основы психологии / Т. В. Корнилова, С. Д. Смирнов. – Санкт-Петербург : Питер, 2008. – 320 с.
31. Краткий словарь-справочник по психологии. РУДН, 2004 г
32. Кузнецов И.Н. Корпоративная культура: Учебное пособие/ Мн., 2006. 272стр
33. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия.— М.: Изд- во «Институт психологии РАН», 2008. 571 с.



34. Леонов Н. и др. М. М. Главатских Социально-психологическая зрелость личности: интегративный подход //Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Философия. Психология. Педагогика. – 2014. – Т. 14. – №. 1-1.
35. Мадди С. Теории личности. Сравнительный анализ. М., 2002.
36. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб., 2014.
37. Мескон, М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1993.
38. Минигалиева М.Р. Зрелые межличностные отношения: условия развития / Минигалиева М.Р., Ничипоренко Н.П.// Семейная психология и семейная терапия. - 2002. - №1. - С.86-97.
39. Новая философская энциклопедия: В 4 тт. М.: Мысль. Под редакцией В. С. Стёпина. 2001. 568 с.
40. Олпорт Г. Становление личности. М., 2002.
41. Орлова В. В. Социальная зрелость молодежи : социально-психологический аспект // Междунар. журн. прикладных и фундаментальных исследований. 2009. № 5. С. 124–125.
42. Пантилеев С. Р. Самоотношение как эмоционально-оценочная система. М., 1991.
43. Панькина Е. В. К вопросу о соотношении понятий «психологическая зрелость» и «самоактуализация» в психологии личности // Вестн. Московского гос. гуманитарного ун-та им. М. А. Шолохова.
44. Первая Ч. Гражданский кодекс Российской Федерации, 2017.
45. Перлз Ф. С. Внутри и вне помойного ведра. – Психотерапия, 2007.
46. Петровский, В. А. Хрестоматия «Консультативная психология» / В. А. Петровский, М. В. Бороденко, И. Ю. Кулагина. – М. : Изд-во Мос. гос. псих.-пед ун-та, 2007. – 110 с.
47. Портнова А. Г. Личностная зрелость: подходы к определению //Сибирский психологический журнал. – 2008. – №. 27.
48. Психология общения. Энциклопедический словарь Под общ. ред. А.А. Бодалева. - М. Изд-во «Когито-Центр», 2011 г
49. Райгородский Д. Я. Самосознание и защитные механизмы личности. – 2006.
50. Райзберг Б.А. Азбука предпринимательства, М.: МИП. «Дума», 1991.
51. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога. Книга 2. М., 1999.
52. Роджерс К. О становлении личностью //М.: Прогресс. – 1994.
53. Сапогова Е. Взгляд на взрослость изнутри: психологический дивертисмент // Психология зрелости и старения. 2001. № 1 (13).

54. Скрипкина Доверие к себе как условие субъектности // Психология личности и ее бытия. Краснодар, 2005
55. Скрипкина Т. П. Доверие к себе как условие развития личности // Вопр. психологии. 2002. № 1
56. Скрипкина Т. П. Психология доверия. М., 2000;
57. Слободчиков, В.И. Психология развития человека: Развитие субъективной реальности в онтогенезе: учебное пособие / В.И. Слободчиков, Е.И. Исаев. – М.: Изд-во ПСТГУ, 2013. – 400 с. – (Серия «Основы психологической антропологии» кн. Вторая)
58. Степанова Е. И. Психология взрослых – основа акмеологии. Л., 1995.
59. Сухобская Г. С. Понятие «зрелость социально психологического развития человека» в контексте андрагогики // Новые знания. 2002. № 4.
60. Сухобская Г.С. Понятие «зрелость социально-психологического развития человека» в контексте андрагогики // Но-вые знания. 2002. № 4. С. 17–20.
61. Ушаков, Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка: 180000 слов и словосочетаний / Д. Н. Ушаков. - М. : Альта-Принт [и др.], 2008. - 1239 с.
62. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп М.: ИИП, 2009. 339 с.
63. Франкл В. Человек в поисках смысла //М.: прогресс. – 1990. – Т. 368. – С. 21.
64. Фрейджер Р., Фейдимен Дж. Личность: теории, эксперименты, упражнения. СПб., 2002.
65. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен — Санкт-Петербург: Речь, 2001; 256 стр
66. Хизрич, Р. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха: Вып.1: Предприниматель и предпринимательство / Р. Хизрич. Питерс М. — М.: ПРОГРЕСС, 1991.
67. Хоскинг А. Курс предпринимательства / А. Хоскинг. — М.: Международные отношения, 1993.
68. Цыренова А.А. Менеджмент: Учебно-методическое пособие – Улан-Удэ: Издательство ВСГТУ, 2006. – с.114
69. Чеберко Е.Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства. Учебник и практикум для академического бакалавриата 2016 421 стр.
70. Шишканов С.О. Особенности преодоления трудностей при разном отношении к успеху и неудаче: диплом. работа. Московский гос. университет, Москва, 2015.
71. Щербатых Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса: Учебное пособие Издательство: Питер, 2009 г. 304 стр.

72. Экономика. Толковый словарь. — М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир".  
Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. 2000.
73. Эриксон Э. Жизненный цикл: эпигенез идентичности. — 1995.
74. Bandura A. Self-Efficacy Mechanism in Human Agency // American Psychologist. 1982. Vol. 37 (2). P. 122—147.
75. Dillon R. S. Respect and Self-Respect // Stanford Encyclopedia of Philosophy. URL: <http://plato.stanford.edu/entries/respect>, 2003. revised 2006.
76. McClelland, D. C., et al. The achievement motive. — Wash., 1974
77. Rosenberg M. Self-Esteem Scale // Measures of Social Psychological Attitudes / Ed. Robinson J.P., Shaver P.R. Ann Arbor: Institute for Social Research, 1972. P. 98-101.
78. Wylie R. The self-concept. Nebraska, 1979