

Попова Наталья Владимировна

кандидат психологических наук,

ведущий специалист в центре профессиональной переподготовки повышения квалификации руководителей и специалистов,

Краснодарский региональный институт агробизнеса дополнительного образования федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования

«Кубанский государственный аграрный университет»

e-mail: popova_natali900@mail.ru

Natalya V. Popova

Candidate of Psychological Sciences, leading specialist at the center for professional retraining and advanced training of managers and specialists at the Krasnodar Regional Institute of Agribusiness of Additional Education of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Kuban State Agrarian University

**Взаимосвязь между психологическими характеристиками
предпринимателя и масштабом его бизнеса**

**The relationship between the psychological characteristics of an
entrepreneur and the scale of his business**

***Аннотация.** Цель исследования – выявить взаимосвязь между психологическими характеристиками предпринимателя и масштабом его бизнеса. Новизна заключается в том, что к традиционно изучаемым представителям малого и среднего бизнеса добавляются представители крупного бизнеса. Теоретической основой исследования являются представления о структуре деятельности и её связи со структурой личности (К.К. Платонов), представления о психологическом потенциале личности.*

***Ключевые слова:** предприниматель, психологические характеристики, бизнес, эмоциональная устойчивость, личность.*

***Annotation.** The purpose of the study is to identify the relationship between the psychological characteristics of an entrepreneur and the scale of his business. The novelty lies in the fact that representatives of large businesses are added to the traditionally studied representatives of small and medium-sized businesses. The theoretical basis of the study is ideas about the structure of activity and its connection with the structure of personality (K.K. Platonov), ideas about the psychological potential of the individual.*

***Keywords:** entrepreneur, psychological characteristics, business, emotional stability, personality.*

При проведении эмпирического исследования было исследовано 205 предпринимателей, из которых 121 человек был отнесен к категории малого бизнеса, 65 человек - среднего бизнеса и 19 человек - крупного бизнеса (категории отличаются друг от друга по таким параметрам, как численность работников на предприятии и объем оборотных средств за год). Использовались следующие методики: авторская шкала мотивов, которыми может руководствоваться человек, занимающийся предпринимательской деятельностью; методика «Определение направленности личности» Б. Басса; тест Равена, направленный на оценку способности к систематизированной, планомерной, методичной интеллектуальной деятельности (логичности мышления); опросник 16 PF Кэттелла (форма С). Была установлена четкая зависимость между уровнем интеллекта (тест Равена) и масштабом предпринимательской деятельности. Существует мнение, что чем больше бизнес, тем более востребованы способности к систематизированной и методичной интеллектуальной деятельности, что говорит о сложности управления бизнесом. Установлено, что наиболее тесные взаимосвязи между характерологическими свойствами личности и масштабом предпринимательской деятельности были обнаружены в исследовании 16 PF Кэттелла. Чем крупнее он является, тем менее характерны для личности такие качества как общительность, самоуверенность, беспечность, смелость, тревожность, радикализм, нонконформизм и тем более выражены такие качества личности как эмоциональная устойчивость, способность к самоконтролю, гибкость (дипломатичность), проницательность. В представленном примере показана структура психологического потенциала личности, которая работает в крупной компании. Под ним понимается совокупность психологических свойств и особенностей человека, между которыми устанавливаются структурные отношения при включении личности в предпринимательскую деятельность и её выполнении и которые обеспечивают достижение того или иного уровня успеха в данной деятельности, т.е. выступают совокупным психологическим ресурсом для предпринимательской деятельности в конкретных жизненных обстоятельствах.

Ключевые слова: предприниматель, психологический потенциал личности, структура деятельности, результат деятельности, малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес, контроль поведения.

Keywords: entrepreneur, psychological potential of the individual, structure of activity, result of activity, small business, medium business, large business, behavior control.

Большинство отечественных психологических исследований предпринимательства посвящено малому бизнесу [1, 2, 3, 4]. Например, О.С. Дейнека выделила наиболее важные для предпринимателей психологические свойства, опираясь на исследования малого бизнеса [1]. В.П. Позняков при изучении предпринимателей ориентируется на их ценностные предпочтения и социально-психологические свойства [9]. Значительно меньше исследований, которые затрагивают представителей среднего бизнеса [8]. Крупный бизнес

практически не изучается психологами ввиду его закрытости и малой доступности для исследователей.

Принято считать, что размер бизнеса является важнейшим интегральным показателем результатов предпринимательской деятельности и поэтому можно ожидать, что с ним будут связаны конкретные психологические, интеллектуальные и личностные качества предпринимателей.

Полезно исследовать взаимосвязи между психологическими особенностями личности и результатами деятельности, используя термин психологического потенциала. Фактически, это совокупность наиболее ярко выраженных психологических свойств и особенностей человека, которые можно отнести к различным подструктурам личности. Они объединяются в тесные взаимосвязи с другими частями личности при включении ее в деятельность и выполнении ею своих функций, что способствует достижению определенного результата (достижения) в данной деятельности. Психологический потенциал выступает совокупным психологическим ресурсом деятельности в конкретных жизненных обстоятельствах [11].

Проведя исследование, мы руководствовались представлениями о структуре деятельности К.К. Платонова [7]. Согласно К.К. Платонову, это является формой взаимосвязи человека со средой, в которой он достигает сознательно выбранную цель. В качестве следующей структуры он предложил следующую последовательность действий: цель – мотив – способ выполнения – итог. К. Платонов, в отличие от многих авторов, уделял большое внимание такой подструктуре деятельности, как ее результаты, так как именно по ним можно судить о деятельности в целом, а через них - о личности, которая является активной. Согласно своей сути, в данной подструктуре заложены объективации личности, которые могут значительно различаться по своим характеристикам (соответствие цели, степень ошибочности и т.д.) [7]. С помощью подхода К.К. Платонова можно найти четкое указание на возможность сопоставления структуры личности и структуры деятельности.

Д.А.Китова, которая разрабатывала проблему материального самообеспечения как особую деятельность [5], в анализе ее структуры придерживается мнения, близкого к мнению К.К. Платонова. Она считает, что специфической целью этой деятельности выступает добывание доходов и их присвоение, мотив – потребность в материальном самообеспечении, способы действий – наёмный труд, предпринимательство, наследование, дарение и т.д.), экономико-психологический результат – удовлетворение потребности в материальном самообеспечении до уровня, близкого к притязаниям личности. Не считая того, отмечаются иные негативные последствия, которые не были запланированы индивидом [5, с. 15].

В нашем понимании масштаб бизнеса выражается в масштабах результатов деятельности предпринимателя. Возможно, это объясняется тем фактом, что масштабы бизнеса имеют прямую зависимость от психологических особенностей личности предпринимателя.

В эмпирическом исследовании приняли участие 205 предпринимателей, из которых 121 чел. относился к категории малого бизнеса, 65 чел. – среднего бизнеса и 19 чел. – крупного бизнеса (категории отличаются друг от друга по таким критериям, как количество работников на предприятии и объем оборотных средств предприятия за год). В целом такое соотношение отражает реальную структуру российского предпринимательства.

Возрастной диапазон опрошенных составил от 18 до 55 лет, самая многочисленная категория (39%) приходилась на возраст 31-40 лет. Среди предпринимателей 71,2 % имели высшее или неоконченное высшее образование.

Использовались следующие методики: авторская шкала мотивов, которыми может руководствоваться человек, занимающийся предпринимательской деятельностью (перечень мотивов был составлен на основе анализа работ отечественных и зарубежных авторов, изучающих психологию предпринимательской деятельности, а также по итогам предварительных бесед и наблюдений); методика «Определение направленности личности» Б. Басса (она определяет три вида направленности: «на себя»; «на других»; «на дело»); тест Равена, направленный на оценку способности к систематизированной, планомерной, методичной интеллектуальной деятельности (логичности мышления); опросник 16 PF Кэттелла (форма С). При обработке данных использовался метод корреляционного анализа (коэффициент линейной корреляции Пирсона).

Оказалось, что из пяти основных мотивов предпринимательской деятельности (независимость, самостоятельность в работе; возможность реализации своих способностей; стремление к материальной обеспеченности; полезность работы для других людей; авторитет у окружающих) только один – возможность реализации своих способностей – статистически значимо ($r = 0,34$, $p < 0,001$) связан с масштабом бизнеса: чем крупнее бизнес, тем меньше мотив выражен, т.е. он характерен прежде всего для представителей малого бизнеса, важен для начальных этапов восхождения по предпринимательской иерархии.

Ни один из видов направленности статистически значимо не связан с масштабом бизнеса. Только на уровне тенденции ($r = 0,34$, $p < 0,1$) направленность на других отрицательно, а направленность на дело положительно коррелирует с масштабом бизнеса.

Доказана тесная взаимосвязь между интеллектуальным уровнем (тест Равена) и масштабом предпринимательской деятельности ($r = 0,33$, $p < 0,001$). Существует мнение, что чем больше бизнес, тем более востребованы способности к систематизированной и методичной интеллектуальной деятельности, что говорит о сложности управления бизнесом.

Выявлены самые значимые корреляционные связи между личностными характеристиками и масштабом предпринимательской деятельности. Чем он крупнее, тем менее присущи личности общительность, самоуверенность, беспечность, смелость, тревожность, радикализм, нонконформизм, напряжённость, мечтательность (от $r = -0,33$ до $r = -0,82$, во всех случаях $p < 0,001$ кроме мечтательности, для которой $r = -0,14$, $p < 0,05$) и тем в большей степени

выражены такие свойства личности, как эмоциональная устойчивость, сила «супер-Эго», подозрительность, гибкость (дипломатичность), самоконтроль (от $r = 0,43$ до $r = 0,69$, во всех случаях $p < 0,001$).

Наиболее высокие значения корреляции имеют отношение к таким качествам личности, как отсутствие беспечности (разумность, осторожность, рассудительность – фактор – F), отсутствие радикализма (фактор – Q1) и нонконформизма (фактор – Q2).

Таким образом, при увеличении организационно-экономических характеристик бизнеса у предпринимателя должны быть определенные свойства, которые соответствовали бы его личностным качествам. В основе наиболее значимых связей, которые объединяют эти качества и результаты деятельности личности в бизнесе, лежат устойчивые черты характера. В результате, успешное вхождение в бизнес и становление успешным предпринимателем напрямую зависит от набора личностных качеств, которые имеют долгую историю формирования и их трудно заменить программами обучения бизнесу.

Наиболее значимой группой в исследовании являются крупные предприниматели, сведения о которых встречаются крайне редко в литературе.

Психологический потенциал, который задействован в деятельности человека в крупной компании, включает в себя такие качества личности, как сдержанность, отсутствие эмоциональности (фактор -A), подозрительность (фактор L), сила "супер-Эго" (фактор G) и самоконтроль (фактор Q3).

В связи с необходимостью контроля за большим количеством ресурсов, возникает необходимость в повышенной подозрительности. К примеру, низкая степень общительности (сдержанности) может быть вызвана высокой степенью избирательности контактов на данном уровне организации бизнеса, стремлением к взаимодействию по существу, делегированием значительной части деловых коммуникаций другим сотрудникам в структуре управления и т.д.

Высокая степень подозрения и низкая степень общительности тесно связаны между собой ($r = -0,56$; $p = 0,02$): чем выше степень подозрения, тем ниже уровень общительности (т.е. критичность, избирательность и сдержанность). Вместе с тем, подозрительность имеет тесную связь с силой «супер-Эго» ($r = 0,77$) и самоконтролем ($r = 0,73$), а также с низкой степенью общительности, которая может быть представлена в виде зависимости от $r = 0,61$ и $r = 0,72$ при $p = 0,01$. Это означает то, что эти четыре свойства образуют симптомокомплекс, повторяющуюся совокупность симптомов, поддерживая и усиливая друг друга. В литературе можно найти упоминание о том, что различные комбинации этих свойств могут обеспечить контроль поведения [6], который легко сопоставить с общим уровнем волевой регуляции поведения. Известно, что воля является мощным механизмом, позволяющим удерживать правильное направление деятельности и преодолевать возникающие препятствия. Чем больше масштаб деятельности, сложность ее организации, тем более значима роль волевой регуляции, скоординированного взаимодействия эмоциональных и волевых процессов в ситуации преодоления трудностей и препятствий,

формирующееся в деятельности и в социальном взаимодействии и реализующееся в них. Для успешной регуляции необходим баланс эмоциональных и волевых компонентов системы.

Обобщая результаты, можно сделать вывод о том, что масштаб результата предпринимательской деятельности зависит и поддерживается не только от социальных, экономических и прочих факторов, но и от психологических характеристик личности. Вывод, который можно сделать из проведённого корреляционного анализа, заключается в следующем: чем больше масштаб бизнеса (размер результата деятельности предпринимателя), тем выше значение качеств личности, которые обеспечивают контроль поведения.

Литература

1. Дейнека О.С. *Экономическая психология: Учеб. пособие.* — СПб: Изд-во С-Петербур. ун-та, 2000. 160 с.

2. Джанерьян С.Т., Рудакова С.В., Ничепуренко Л.В. *Опыт изучения личностных особенностей представителей частного сектора экономики // Психологическая адаптация личности к условиям рыночной экономики: Сб. статей / Отв. ред. Т.Ю. Синченко. Ростов н/Д: ЮРГИ, 1999. С 217-227.*

3. Завьялова Е. К., Посохова С. Т. *Психология предпринимательства Учебное Пособие* –СПб. Изд-во С.-Петербур. Ун-та, 2004 -296с.

4. Зеер Э.Ф. *Психологическая оценка профессионально-личностного потенциала субъекта предпринимательской деятельности.* Екатеринбург: Издательство РГППУ, 2009.

5. Китова Д.А. *Материальное самообеспечение личности в изменяющихся социально-экономических условиях России: Дис. ... д-ра психол. наук.* Ставрополь, 2003.

6. Мельников В.М., Ямпольский Л.Т. *Введение в экспериментальную психологию личности.* М.: Просвещение, 1985.

7. Платонов К.К. *Структура и развитие личности.* М.: Наука, 1986.

8. Позина М.Б., Ханова З.Г., Уварова Н.Н. *Психологические особенности российского предпринимателя // Проблемы современного педагогического образования. 2022. № 75-1. С. 286-289.*

9. Позняков В.П. *Ценностные ориентации предпринимателей с разным психологическим типом деловой активности // Знание. Понимание. Умение. 2015. №3. С. 262-274.*

10. Попова Н.В. *Личностные факторы предпринимательской деятельности с разными организационно-экономическими результатами: Авторефер дисс. ... канд.психол.н..* Краснодар, 2011.

11. *Личностный потенциал. Структура и диагностика.* М.: Смысл, 2011.

Bibliography

1. Deineka O.S. *Economic psychology: Textbook. allowance.* - St. Petersburg: St. Petersburg Publishing House. Univ., 2000. 160 p.

2. Dzhaneryan S.T., Rudakova S.V., Nichepurenko L.V. *Experience in studying the personal characteristics of representatives of the private sector of the*

economy // Psychological adaptation of personality to the conditions of a market economy: Sat. articles / Rep. ed. T.Yu. Sinchenko. Rostov n/d: YURGI, 1999. pp. 217-227.

3. Zavyalova E.K., Posokhova S.T. *Psychology of Entrepreneurship Textbook – St. Petersburg. Publishing house St. Petersburg. Univ., 2004 -296 p*

4. Zeer E.F. *Psychological assessment of the professional and personal potential of a business entity. Ekaterinburg: Publishing house RGPPU, 2009.*

5. Kitova D.A. *Material self-sufficiency of the individual in the changing socio-economic conditions of Russia: Dis. ... Dr. Psy. Sci. Stavropol, 2003.*

6. Melnikov V.M., Yampolsky L.T. *Introduction to experimental personality psychology. M.: Education, 1985.*

7. Platonov K.K. *Structure and development of personality. M.: Nauka, 1986.*

8. Pozina M.B., Khanova Z.G., Uvarova N.N. *Psychological characteristics of a Russian entrepreneur // Problems of modern pedagogical education. 2022. No. 75-1. pp. 286-289.*

9. Poznyakov V.P. *Value orientations of entrepreneurs with different psychological types of business activity // Knowledge. Understanding. Skill. 2015. No. 3. pp. 262-274.*

10. Popova N.V. *Personal factors of entrepreneurial activity with different organizational and economic results: Abstract of dissertation. ... candidate of psychological sciences. Krasnodar, 2011.*

11. *Personal potential. Structure and diagnostics. M.: Smysl, 2011.*