Содержание

Введение

1. Исследование личности и ее профессиональной успешности в психологической науке

1.1 Исследование феномена профессиональной успешности в психологии

1.2 Теории личности в трудах отечественных и зарубежных психологов

2. Эмпирическое исследование личностных факторов профессиональной успешности предпринимателей

2.1 Организация и методы эмпирического исследования

2.2 Эмпирическое исследование успешности предпринимателей

2.3 Анализ личностных факторов предпринимателей

Заключение

Список использованных источников

Приложение А - Схема эмпирического исследования личностных факторов успешных предпринимателей

Приложение Б - Методика диагностики личности на мотивацию к успеху

Приложение В – Методика диагностики на мотивацию к избеганию неудач

Приложение Г – Мотивация профессиональной деятельности

Приложение Д – Сводная таблица

Приложение Е – 16 факторный опросник Кеттела

Приложение Ж – Сводная таблица личностных факторов

Приложения З – Взаимосвязь между мотивацией достижения, мотивации избегания и профессиональной мотивации и личностными факторами предпринимателей (по Пирсону)

Введение

В настоящее время малое предпринимательство в России развивается медленно и весьма противоречиво. Его утверждение стало одним из важнейших процессов, характеризующих переходное состояние российского общества, поэтому российское предпринимательство является объектом интенсивных исследований. Оно изучается социологами, экономистами, историками, другими специалистами, которые по-разному трактуют базовые феномены и понятия, связанные с развитием предпринимательства в России.

В отечественной психологии предпринимательства и социальной психологии - предпринимательство как вид деятельности изучается, и при этом отсутствует четкое определение отличительных социально-психологических признаков от иных профессиональных групп. Поэтому отечественные психологи нередко привлекают багаж знаний, накопленных западными исследователями, который необходим для организации первоначальной работы. Тем более, что с "предпринимательством" связывается множество концепций, классифицировать которые представляется сложным.

Говоря о месте предпринимателя в социальной структуре общества, экономист выделяют несколько принципиально различных взглядов, в соответствии с которыми предприниматель выступает либо как собственник, владеющий основными фондами, либо как наемный управляющий. В трудах классиков политической экономии господствует видение предпринимателя как собственника капитала (А. Смит) или управляющего своим же капиталом (Ф. Кэне) /34,с.8/. В других работах предприниматель чаще всего рассматривается как бизнес-лидер, организатор производства, вовсе не обязательно отягощенный правами собственника (Р. Кантильон, М. Вебер, В. Зомбарт, Й. Шумпетер). Определение предпринимателя как менеджера идет от Ж.-Б. Сэя. Еще более разнородная картина имеет место тогда, когда речь заходит о личностных качествах, характеризующих предпринимателей.

В менеджменте и психологии предпринимательства определены социально-психологические факторы успешности предпринимательской деятельности. Из них основными являются широкие возможности самостоятельно решать свои проблемы, высокая оценка своей конкурентноспособности и высокая надежность большинства партнеров. В 90-е годы принципиально возросли оценки предпринимателями возможностей в развитии своего бизнеса и успешности своей деятельности.

Актуальность исследования определяется тем, что, на фоне усложнения социального взаимодействия и мировой глобализации интенсивных информационных обменов, для любого человека занимающегося бизнесом важно всегда иметь инновационные подходы в своей деятельности для более полного использования человеческих ресурсов. Практическая востребованность более полного познания сущности успешности действий человека, выступила объективной предпосылкой оформления в психологической науке достаточно новой предметной области - психологии успешности личности. В связи с этим исследование личностных факторов и профессиональной успешности предпринимателей представляется нам довольно актуальным.

Цель исследования: исследовать личностные факторы профессиональной успешности предпринимателей.

Объект исследования: 40 предпринимателей города Ростова–на-Дону (30-45 лет).

Предмет исследования: личностные факторы профессиональной успешности предпринимателей.

Задачи:

Изучить теоретические представления о личности в психологической науке.

Проанализировать научные взгляды на понятия профессиональной успешности в психологических исследованиях.

Эмпирически исследовать профессиональную успешность предпринимателей.

Провести эмпирическое исследование личностных факторов, характеризующих предпринимателей.

Исследовать эмпирически взаимосвязь личностных факторов профессиональной успешности предпринимателей.

Гипотеза исследования: существует взаимосвязь между определенными личностными факторами и профессиональной успешностью предпринимателей.

Методы исследования:

1.Методика «Мотивация к успеху» (Т. Элерса).

2. Методика «Мотивация к избеганию неудач» (Т. Элерса).

3. Методика «Структура мотивации профессиональной деятельности (К.Замфир).

4. Методика «16-факторный опросник Кеттела (форма С).

5. Корреляционный анализ (по Пирсону).

1. Исследование личности и ее профессиональной успешности в психологической науке

1.1 Исследование феномена профессиональной успешности в психологии

Потребность в непрерывном совершенствовании системы подготовки квалифицированных кадров, неполная реализованность своего потенциала персоналом с большим стажем работы в различных сферах со всей остротой ставят вопросы целостного становления личности в профессии, установления форм, в которых оно происходит. Без решения этих задач невозможно качественное обучение и прогнозирование последующей успешности профессиональной деятельности.

Профессиональное становление личности рассматривается в работах многих авторов (Е.М. Борисова, Э.Ф. Зеер, Е.А. Климов, Т.В. Кудрявцева, Н.В. Кузьмина, Л.М. Митина, Ю.П. Поваренков). Между тем оно является лишь частным случаем развития человека в процессе всего жизненного пути. Следовательно, зачастую выпадает анализ целостной личности профессионала, а сама периодизация его становления рассматривается как совпадающая с этапами жизненного пути, и потому жестко ограничена временными рамками.

В общей психологии наиболее значимым признаются для изложения взглядов на личностное становление профессионала, являются работы С. Л. Рубинштейна /41, с.44/. Он выделял два основных способа существования и, соответственно, два отношения человека к жизни. Первый способ - это жизнь, не выходящая за пределы связей, в которых живет человек, где всякое отношение - это отношение к отдельным явлениям, а не к жизни в целом. При таком отношении человек не является субъектом жизни, хотя и не выключается из нее, но не способен занять позицию вне ее с целью ее осмысления. Сама жизнь выступает здесь "почти как природный процесс"; человек поглощен ею, растворен в наличном бытии. Окружающая жизнь является как бы субъектом вместо человека. Здесь нравственность выступает как невинность, как неведение зла, как естественное, природное состояние человека /41, с.341/, так как добро и зло здесь неразличимы. Этот способ характеризует человека, жизнь которого идет как бы сама собой, это жизнь, не выходящая за пределы раз и навсегда установившихся связей, жизнь-автомат.

Второй способ существования связан с появлением внутренней рефлексии, которая "приостанавливает, прерывает этот непрерывный процесс жизни и выводит человека мысленно за ее пределы. Человек как бы занимает позицию вне ее..." /41,с.352/. С появлением такой рефлексии связано ценностно-смысловое определение жизни. Именно с этим С. Л. Рубинштейн связывал возможность перехода к новому способу существования. В разрыве непосредственных связей и восстановлении их на новой основе заключается переход ко второму способу существования. С этого момента "начинается либо путь к душевной опустошенности, к нигилизму, к нравственному скептицизму, к цинизму, к моральному разложению (или в менее острых случаях к моральной неустойчивости), или другой путь - к построению нравственной человеческой жизни на новой сознательной основе"/41,с.354/.

Перечисленные феномены, характеризуют некоторое переходное состояние, когда личность оказалась в ситуации невозможности жить по-прежнему, не может предохранить свою неустойчивую систему Я от разрушения. Это состояние иногда называют состоянием "утраты себя" /13, с.122/. Однако это состояние по существу нельзя назвать утратой себя: нельзя потерять то, чего не было, не осознавалось как некая отделенность от природы, от других. При первом способе существования, именно из-за невыделенности бытия из жизни-автомата никогда не возникало моральной неустойчивости.

На основании введенных С.Л.Рубинштейном двух способов жизненного пути, были разработаны три модуса человеческого существования: обладания, социальных достижений и служения. По мнению других отечественных психологов указанные модусы являются этапами становления личности профессионала[46,с.154]. Согласно закону трансформации этапов развития какого-либо явления в структурные уровни его организации /27/, можно прийти к выводу, что эти модусы отражают также уровни профессионализма.

По мнению С.Л.Рубинштейна модус жизнедеятельности - это целостная характеристика взаимодействия человека с миром, представленная множеством взаимосвязанных друг с другом отношений, которые определяют, каким образом структурируется все бытие человека. Модус жизнедеятельности определяет не только отношение к различным явлениям бытия человека, но и функционирование различных индивидуальных особенностей индивида. Под его воздействием находится формирование смысловой сферы личности, ценностей, потребностей /41, с.158/.

При этом в процессе становления профессиональной Я-концепции личности можно выделить две линии, одна из которых характерна для людей, которые только начинают осваивать профессию. Это такое состояние, когда индивид уже покинул некую событийную общность, но еще не обрел другую, более высокого уровня. Первая линия имеет своим итогом две возможности. Одна из них - это переход на следующий этап (модус социальных достижений). Вторая - это отказ от исканий и "остановка" на данном этапе.

Другой вектор становления личности профессионала заключается в том, что человек уже "нашел" себя, он не хочет изменений ни себя, ни своей деятельности. Он относится к ней как к средству удовлетворения своих потребностей. Деятельность лишена своих ценностных качеств, она является как бы псевдодеятельностью, которая характеризуется отсутствием и мотиво- и целесообразности и развертывается в виде отдельных, часто хаотических операций и динамических стереотипов. Человек в результате данной деятельности в целом обнаруживает низкий уровень эмоциональной стабильности, повышенную чувствительность к негативным воздействиям, накапливает аффективные переживания, ригиден, болезненно реагирует на ситуации, затрагивающие его самоуважение.

В связи с высочайшей устремленностью к достижениям собственных целей появляется эмоциональная неустойчивость, под влиянием которой поведение утрачивает мотивосообразность, а активность направляется аффективно насыщенными целями. Ведущим уровнем, детерминирующим специфику поведения, становится не личностно-смысловой, а индивидуально-психологический, так как протекание деятельности определяется не смысловыми образованиями, а присущими субъекту характерологическими особенностями. Следствием этого является ослабление функционирования регулятивных механизмов личностного уровня. В результате поведение становится релевантным не мотивам, а лишь целям, причем часто ситуативно обусловленным.

Для восстановления ценностно-смыслового уровня регуляции деятельности необходимо осуществление единства, совместного бытия и деятельности с другими людьми, когда субъект не противопоставляет себя другим, а приобщается к ним. Это возможно при переходе к следующему этапу личностного становления профессионала - модусу служения. Переход к нему возможен только с помощью углубленной рефлексии, изменения отношения к другому человеку, через понимание того, что достигнутое превосходство над другими людьми, и через это - реализация себя - не может быть полной, и в данном случае человек все-таки испытывает определенную неудовлетворенность и своими достижениями, и жизнью в целом.

По мнению Рубинштейна С.Л. при модусе служения, который знаменует собой последний этап становления профессионала, он впервые предстает как целостный субъект. Эта целостность задается сопричасти остью ко всему сущему на Земле и отражает переход к ступени развития субъективности, обозначенной В. И. Слободчиковым и Е. И. Исаевым как стадия универсализации /42, с.132/. Отсюда начинается духовная жизнь человека, преодоление разобщенности с другими людьми, ощущается эквивалентность Миру, что позволяет ему выйти за пределы сколь угодно развитой индивидуальности в область общечеловеческих смыслов.

В профессиональной деятельности этот новый этап характеризуется появлением все учащающихся пиковых переживаний, в которых все силы личности сливаются воедино, человек становится больше самого себя. Он продолжает двигаться в потоке повседневной жизни, но, с другой стороны, находится как бы над ним. Во время появления пиковых переживаний человек способен через посредство Я-эмпирического реализовать смыслы своего высшего, духовного Я.

Однако данную деятельность, по существу, деятельностью назвать трудно, так как реализация замысла всегда превышает цель, которая была поставлена первоначально. Главное в ней не производство какого-либо полезного продукта, а раскрытие Миру своей потенциальной уникальности, сопричастности с другими людьми, и через это - развитие и себя, и Другого. В это время приходит ощущение, будто не ты выполняешь данную деятельность, а кто-то другой руководит всеми твоими действиями. В процессе отдачи себя другим, высвобождается огромная энергия, повышающая работоспособность и качественность выполнения данной деятельности во много раз. Это и есть ощущение подлинного профессионализма, когда любой человек, находящийся рядом, быстро поднимается по ступенькам духовного развития и через это - профессионального мастерства.

Изучение детерминант, оказывающих существенное влияние на профессиональную успешность предпринимателя, становится актуальной задачей в достижении вершин профессионализма. В количественном и качественном отношении, как отмечает В.Л. Романов, детерминанты чрезвычайно многочисленны, многообразны, что определяет сложность их классификации, но можно выделить четыре их группы: физические, социальные, идеальные и психологические /2, с.344/.

Первая группа - физические детерминанты, которые обусловлены состоянием организма (возраст, пол, работоспособность, внешние параметры человека). Они стали предметом изучения ряда отечественных психологов: Г.К. Булычкиной, О.Н. Куликовым, Д.Р. Назарчалиным, В.В. Радаевым, Я.М. Рощиной, O.K. Шкаратан /34, с.5/.

Возраст для начинающего предпринимательскую деятельность не имеет принципиального значения. Однако ее раннее начало, если человек обладает необходимыми знаниями и подготовкой, дает ему большие возможности преуспеть.

В первые годы своей деятельности человек нуждается в росте. Данный этап в индивидуальном развитии можно определить как поиск признания. Человек стремится к самостоятельной независимой жизни, происходит включение во все виды социальной активности и овладение многими социальными ролями. Согласно Ш. Бюлер, в течение данной фазы возрастного развития человек находит свое признание или постоянное профессиональное занятие. При этом он находится либо на фазе адепта, либо на фазе адаптации, т.е. овладения и принятия норм профессиональной деятельности и профессионального общения, понимания смысла профессии и своей причастности к ней.

Как подчеркивают СЕ. Пиняева и Н.В. Андреев, трудовая деятельность и практический опыт выступают в качестве основного сенсибилизирующего фактора развития психических функций личности /26, с.7/.

По мнению Б.Г. Ананьева, достижение новых, более высоких уровней функционального развития в зрелые годы в процессе деятельности возможно благодаря тому, что некоторые психические функции находятся в условиях оптимальной нагрузки, усиленной мотивации и операционных преобразований.

Развитие личности зависит от степени и продуктивности социальной активности человека, от достигнутого им статуса. Человеку свойственны реальные ожидания, трезвые оценки возможностей, постановка конкретных целей, в связи с чем происходит переоценка личности, в самооценке которой отражены результаты деятельности. Стабилизация основных психических структур, ценностных ориентации, уровня притязаний сопровождается повышением стабильности и внутренней последовательности образа Я. В случае достижения более высоких уровней в профессиональной деятельности и успеха у человека усиливается мотивация, происходит творческое развитие себя как личности посредством профессии.

Д.Б. Бромлей отмечает, что после 50-летнего рубежа, происходит упрочнение системы социальных ролей с доминированием некоторых и ослаблением других. Человек приобретает уверенную жизненную позицию и стабильность. Возрастает индивидуализация личностного развития, социальная ответственность за деятельность и реалистичность самооценки. Личность характеризуется стремлением продлить состояние жизненной активности из-за сокращения будущего времени жизни. В то же время - это пик для наиболее общих социальных достижений -положения в обществе, власти, авторитета.

Существует много параметров, отличающих одного человека от другого, но одним из значимых факторов являются гендерные различия.

Гендер - совокупность свойств, отличающих мужчину от женщины.

Предпринимательством занимаются мужчины (88,4%) и женщины (11,6%). Мужчины стремятся к независимости, тем самым они утверждают свою индивидуальность, для женщин характерна взаимозависимость, они обретают собственную индивидуальность в социальных связях /34, с.9/.

В деловых разговорах мужчины концентрируются на поставленных задачах, женщины - на отношениях между людьми; разговоры мужчин чаще информативны, женщинам же важнее получить обратную связь и поддержку в общении. Чувствительность женщин к сигналам невербального общения помогает объяснить их большую эмоциональную отзывчивость в печальных и радостных ситуациях.

Мужчины чаще социально доминируют в обществе. Свойственный мужчинам стиль общения подкрепляет их авторитет. Выступая в качестве лидеров в ситуациях, где нет жестокого распределения ролей, мужчины склонны к авторитарному стилю, а женщины - к демократическому.

Мужчинам намного легче дается директивный, проблемно-ориентированный стиль руководства, а женщинам - стиль социального лидера, создающего «дух команды» /19, с.54/. Мужчины придают значение победам, превосходству и доминированию над другими.

Мужской стиль общения выдает заботу о независимости, а женский - о взаимной зависимости. Мужчины склонны к действиям, характерным для людей, облеченных властью, - они говорят с нажимом, перебивают собеседника, касаются его руками, тверже смотрят в глаза, реже улыбаются. Женщины предпочитают менее прямые способы воздействия на собеседника, соответствующие женскому пониманию отношений между людьми, - они меньше перебивают, более тактичны и вежливы, менее самоуверенны.

По мнению исследователей Р. Белка и М. Валлендорфа, женщины думают о деньгах как о способе приобретения вещей, а мужчины - власти. Деньги, с которыми имеют дело женщины, - это профанные деньги, за исключением тех, которые тратятся на личные удовольствия. Деньги, которыми пользуются мужчины, частично сохраняют свой сакральный характер, однако мужчины более доверчивы и уверены в себе и в своих финансовых вопросах.

Мужчины придают повышенную ценность деньгам, они более компетентны в обращении с ними и более склонны к риску их приобретения. Женщины чаще подвержены навязчивым идеям и фантазиям относительно денег, испытывают фрустрацию по поводу их отсутствия, зависть к тем, кто их имеет. Женщины чаще тратят деньги в состоянии депрессии (аутопсихотерапия), верят, что заработок зависит от усилий и способностей личности /53, с.212/. Мужчины реже, чем женщины, испытывают по поводу денег чувства беспомощности, депрессии, гнева, зависти, паники, стыда, и чаще, чем женщины, - восхищения, счастья и любви.

Второй группой детерминант, влияющих на профессиональную успешность предпринимателя, выступают социальные детерминанты: экономическая политика правительства, степень доверия, возникновение класса предпринимателей, положение фирмы, социальные функции предпринимательства и ситуационные обстоятельства.

Рыночная экономика не способна автоматически регулировать все экономические и социальные процессы в интересах всего общества и каждого гражданина в отдельности. Частный бизнес совершенно не заинтересован вкладывать капитал в такие отрасли и такие проекты, которые не приносят достаточно высокой прибыли, но для общества и для государства они просто жизненно необходимы. Роль государства как субъекта предпринимательского процесса может быть различной в зависимости от общественных условий, от ситуации, складывающейся в сфере деловой активности, и от тех целей, которые ставит перед собой государство.

В период рыночных преобразований на современном этапе становление слоя предпринимателей идет достаточно быстрыми темпами. Обнаруживаются различные механизмы вхождения в бизнес в сегментах частного сектора: разные типы карьеры малых собственников, средних фирм, крупных частных предприятий. В сфере малого бизнеса успешная карьера определяется запасом деловой активности, особенностями отрасли предпринимательства.

Важными для занятия предпринимательской деятельностью являются образование и профессиональный опыт: незаконченное высшее образование имеют 4%, высшее - 69,7%, ученую степень - 12,6%. Исследования, проведенные Ж.М. Грищенко, Л.Г. Новиковой, Н.И. Лапша /6, с.53/ можно свести к следующей констанции:

средний уровень образованности предпринимателей несколько выше, чем у населения в целом;

уровень самостоятельно начинающих предпринимателей обычно ниже уровня тех, кто принял по наследству семейное дело или специально готовился стать предпринимателем (64% мелких предпринимателей не имели законченного высшего образования);

уровень образованности средних и мелких предпринимателей обычно ниже, чем у профессиональных менеджеров и директоров компаний.

Независимо от образования, предпринимателям приходится пополнять знания в области финансов, развивать коммуникативные и вербальные способности.

По данным зарубежных исследователей в группе социальных детерминант особое место занимает положение фирмы (Д. Долланд, 1991; Г. Шмидт, 1997; Д. Максвелл, 1998).

По мнению отечественного исследователя А.И. Пригожина, «фирма - это общность, детерминированная комплексом признаков: выраженная цель, набор ресурсов, система утвержденных норм поведения, специфическое распределение труда» /28,с.15/.

Еще одной из значимых детерминант успешности предпринимательской деятельности выступает доверие, от которого зависит, насколько предприниматель «развернет свою деятельность». Это свидетельствует о формировании предпринимателей в качестве особой социальной группы, характеризующейся определенной степенью социально-психологической общности, взаимным доверием и поддержкой.

В работе Р. Бокэ и О. Серве экономическая среда функционирования фирмы рассматривается с позиции когнитивной неопределенности, когда только доверие способствует минимизации трансакционных издержек взаимодействия фирм, а следовательно, и достижению равновесия на рынке в длительном периоде. Институт доверия в интерпретации когнитивной теории фирмы трактуется как основной фактор стабильности индустриальной рыночной системы. Недостаток доверия ведет к более жестким конкурентным взаимодействиям фирм, а наличие доверия - к кооперации и сотрудничеству. Высокий уровень доверия и надежности партнерских отношений внутри предпринимательских структур в сочетании с высокой оценкой собственных возможностей в решении проблем, умение преодолевать сопротивление среды и добиваться поставленной цели выступают детерминантами успешности предпринимательской деятельности.

Следующей группой детерминант, влияющих на карьерную успешность предпринимателя, являются идеальные детерминанты: культура, этика, мораль и идеология предпринимательской деятельности.

Предпринимательская идеология система представлений класса предпринимателей о месте и роли в обществе, о принципах, на которых строятся отношения данного класса с обществом и государством.

По мнению С.К. Рощина, идеология предпринимательства отражает отношение к предпринимательству и оценку его роли со стороны государства и общества /39,с.31/. Центральной проблемой предпринимательской идеологии является вопрос о социальной роли предпринимательства, в которой заложено фундаментальное противоречие: с одной стороны, стремление к максимальной прибыли и защита частнособственнических интересов, а с другой - социальная роль, т.е. необходимость считаться с интересами и ценностями общества.

Проанализировав физические, социальные и идеальные детерминанты, влияющие на профессиональную успешность предпринимателя, можно выделить две группы условий, способствующих развитию предпринимательства:

Объективные возможности в обществе для предпринимательской деятельности;

Субъективные предпосылки в психологии людей, определяющие склонность и способности к предпринимательству.

Обе группы условий находятся в определенной зависимости. Решающую роль в развитии предпринимательства играют: политика государства в отношении частного бизнеса, культура или система ценностей общества, которая психологически поощряет и поддерживает дух индивидуальной инициативы, стремление к независимости, способность добиваться успеха за счет личных качеств. Рассмотренные группы позволяют прийти к выводу, что детерминанты в одном случае создаются самими субъектами, принимающими и реализующими самостоятельные решения, в другом – используются ими как комбинация благоприятных условий, неожиданно возникающих и исчезающих в системе рыночной конъектуры.

Значительное влияние на силу и устойчивость мотивов оказывает успешность деятельности человека. Успехи воодушевляют его, а постоянно возникающее удовлетворение от достигнутого результата приводит к удовлетворенности родом занятий, т.е. к стойкому положительному отношению к своей неудачи, повторяющееся неоднократно, вызывают у человека желание оставить эту деятельность, так как он полагает, что мало способен к ней.

Оценка успеха или неудачи самим человеком всегда субъективна. Она определяется имеющимся у человека уровнем притязаний, сравнением своего достижения других и т.д.

1.2 Теории личности в трудах отечественных и зарубежных психологов

Проблема личности всегда привлекала внимание ученых из разных областей научного знания, практиков-руководителей, военачальников и др. Увидеть внутренний мир личности индивида означает уметь направлять деятельность и поведение ее носителя в общественно полезное русло. Личность как целостное психическое образование всегда служила маяком для ориентации в бескрайнем океане исследований психики.

В целенаправленном изучении личности человека обычно выделяют три этапа, различающихся широтой постановки проблем, глубиной их решения и совершенством методического инструментария, - философский, клинический и экспериментальный.

С глубокой древности и вплоть до XIX в. личность изучалась в самом общем виде с позиций всевозможных сторон ее существования. В сферу интересов попадало все: психическое и биологическое, материальное и нравственное. По существу, шел поиск объективных путей и подходов к исследованию личности человека. Этот этап получил название философского.

С началом XIX в. к проблеме подключились специалисты в области психиатрии. В центре внимания оказалась психика больного человека. Рамки исследования личности резко сузились до проблем диагностики и лечения психических недугов. В основу исследований были положены клинические методы. Название этапа - клинический. Клинические исследования внесли значительный вклад в проблему личности, касающейся пограничных психических состояний человека.

Первые годы XX в. характеризуются интенсивным подключением к проблеме личности профессиональных психологов, использующих экспериментальные методы. Экспериментальный этап, базирующийся на статистической обработке результатов наблюдений за психически здоровой личностью. В России началом экспериментальных работ по изучению личности человека в естественных условиях его деятельности был А. Ф. Лазурский. Он один из первых предложил собственную психологическую концепцию индивидуальных различий и классификационную схему личностей. Возможность объективного экспериментального изучения личности доказывал психолог М. Я. Басов.

В Германии экспериментальные исследования способностей («коэффициент интеллекта»), умственных процессов и речи, проведенные В. Штерном, заложили основы дифференциальной психологии. Во Франции основателем экспериментальной психологии стал А. Бине. Интенсивно внедрял математические методы обработки результатов психологических наблюдений американский психолог Р. Кеттелл. Он поставил исследование психики человека на практическую, экспериментальную основу, разработав технологии количественного измерения умственных способностей и индивидуальных различий индивидов. Американский психолог и педагог Э. Торндайк предложил экспериментальный подход к обучению, основанный на изучении взаимосвязей между раздражителем и ответной реакцией и получивший название коннекционизма. Нельзя не отметить вклад американского психолога Дж. Уотсона, основоположника поведенческой концепции (бихевиоризма). Его работы стимулировали внедрение в психологию объективных экспериментальных методов.

В начале 40-х годов XX в. наблюдалось зарождение и последующее развитие целого веера направлений, теорий и подходов к изучению личности. По способу объяснения психической активности и поведенческих актов человека их можно свести, к трем направлениям: социодинамическому, психодинамическому и интеракционистскому. Составляющая «динамический» в названиях указывает на то, что представители этого направления занимаются не только поиском структурных компонентов личности, но и их развитием во времени. Составляющие «социо» и «психо» подчеркивают соответственно решающую роль внешних или внутренних факторов в активности человека. Составляющая «интер» свидетельствует о попытке увязать обе разновидности факторов в единую систему.

Социодинамическое направление рассматривает проблемы личности исключительно с позиций их внешней. Личности здесь отводится пассивная роль объекта, гонимого ветром текущих обстоятельств. Это направление представлено, например, работами Б. Скиннера, А. Бандуры и Д. Роттера, К. Халла. К этому направлению можно отнести и автора «концепции силового поля» как детерминанты поведения личности под влиянием поля социальных сил К. Левина /48,с.154/.

Психодинамическое направление, при изучении человека отдает предпочтение внутренним психическим свойствам, процессам и состояниям его личности. Здесь недооценивается роль внешних воздействий на личность. Это направление представлено в психологии психоаналитической теорией 3. Фрейда и работами его последователей, концепцией «кризиса идентичности» американского психолога Э. Эриксона, концепцией «личностных конструктов» американского психолога Дж. Келли и др.

Интеракционистское направление устремлено к комплексному изучению личности, объединяющему самые различные подходы, теории и концепции. Наиболее известными представителями этого направления являются разработчики концепции самоактуализации личности А. Маслоу, К. Роджерс, инициаторы общепсихологического деятельностного подхода к проблемам личности М. Басов, С. Рубинштейн, А. Леонтьев, автор концепции внутренней позиции личности Л. Божович.

Все эти направления различаются и по используемому инструментарию (от умозрительного, интроспективного до строгого математико-статистического), и по объекту наблюдения в процессе исследования (внешние поведенческие реакции, черты личности и др.).

Исследовательское поле психологии личности представлено рядом устоявшихся во времени подходов, каждый из которых характеризуется объектом повышенного внимания и специфической научной позиции.

Бихевиористский (поведенческий) подход - фактически ставится под вопрос необходимость понятия «личность». Представители теории убеждены, что человек не наследует личностных свойств. Личность порождается воздействиями окружающей среды. Реагируя на эти внешние воздействия, человек обучается, т.е. приобретает навыки поведения в среде, а также определенные рефлексивные реакции. «Я гарантирую, что, выбрав наугад ребенка, могу сделать его специалистом любого профиля - врачом, адвокатом, художником, торговцем, даже нищим или вором-карманником - независимо от его склонностей и способностей, рода занятий и расовой принадлежности его предков», - писал в своей книге «Бихевиоризм» основатель подхода Дж. Уотсон /52,с.290/. Он был уверен, что такой тотальный контроль за поведением человека позволит воспитать в нем личность, на которую всегда будет запрос со стороны семьи и общества. Этот подход к исследованию и формированию личности мало чем отличался от стратегии научения животных в виде жесткой дрессировки.

Появлению бихевиоризма способствовали учение И. Павлова об условных рефлексах, законы научения Э. Торндайка, открытие В. Бехтеревым сочетательных рефлексов, отдельные работы представителей функционализма в психологии. Бихевиоризм был продиктован самими социальными условиями: жизнь требовала выхода результатов теоретических исследований в психологии за пороги университетских городков. «Психолог. Принимает круглосуточно» - на эти привлекательные дверные вывески работал прагматический механизм бихевиоризма.

Особенности необихевиористских подходов. Победное шествие «чистого» бихевиоризма в США продолжалось вплоть до 1930 г. Далее в рамках того же бихевиоризма стали появляться различные альтернативные варианты: операциональный и социальный бихевиоризм.

Операциональный бихевиоризм исходил из позиции: в личности подлежат изучению только те процессы, которые можно представить через набор операций, объективно их описывающих. Операционализм в психологии представлен работами Э. Толмена, К. Халла, Б. Скиннера.

По мнению Э. Толмена, личность формируется не по классической форме бихевиоризма «стимул - реакция», а по формуле «стимул - организм - реакция». Составляющая «организм» вводится через так называемые «промежуточные переменные» - ненаблюдаемые, но предполагаемые факторы организма, которые фактически обусловливали то или иное поведение личности. Задача психолога состоит в нахождении их связи, с одной стороны, со стимулами, а с другой - с поведенческой реакцией организма. Толмена считают представителем «целенаправленного бихевиоризма». Он утверждал, что поведение человека «пахнет целью», т.е. всегда направлено на достижение какой-то цели. И хотя это порождало противоречие, он настойчиво повторял, что для его исследований понятия сознания не требуется.

К. Калл рассматривал психику личности человека через призму привития ему определенного набора условных рефлексов. По его мнению, к личности следует относиться как к «самоподдерживающемуся роботу». Он высказывал удивление сходством человеческого организма с умной машиной. Такая механистическая позиция вызвала негодование у представителя гештальт-психологии В. Келера, выступая на одной из научных конференций, эмоционально поклялся «бороться с попытками представить человека в виде автомата, который начинает действовать, когда в него бросают монетку» /52,с.375/.

По мнению Б. Скиннера, любое поведение личности является заученным, т.е. психическая жизнь человека обусловлена единственным всемогущим стимулом - системой подкреплений. Сформулированный им закон подкрепления направлен на развитие оперантного поведения личности. Индивид должен получать подкрепление лишь в том случае, когда он самостоятельно выполнит то, что от него требуется.

Социальный бихевиоризм проявил интерес к когнитивным процессам в поведении человека с человеком. А. Бандура отрицал прямую связь между стимулом и реакцией, включив между ними когнитивные процессы личности. Научение личности может осуществляться не только путем прямых подкреплений, непосредственно направленных на личность. Источниками изучения моделей поведения других людей могут выступать средства массовой информации, литературные герои, повседневные наблюдения на улице и др.

Д. Роттер утверждал, что основным фактором научения человека является социальный опыт наблюдения за взаимодействием других людей.

Гешталът-психологический подход. Психика человека, ее высший уровень способности к отражению - сознание могут быть поняты, если их рассматривать как структурное и неделимое целое (гештальт). Эта исходная позиция представителей гештальт-психологии была вызовом сторонникам структурной психологии (В. Вундт, Э. Титченер), доказывающим возможность расчленения сознания на отдельные элементы с последующим построением из них психических образований любой сложности.

У истоков данного подхода стояли М. Вертхеймер, К. Коффка, В. Келер, К. Левин. Левин К. считал, что психическая деятельность человека обусловлена воздействием психологического поля («годологического пространства»), впитавшего в себя все прошлое, настоящее и даже хранящее события будущего. Личность человека есть одновременно источник и продукт такого поля. Сознательный опыт человека постоянно был в центре внимания представителей гештальтистов.

Классический психоаналитический подход. По мнению З.Фрейда при взгляде на личность основными объектами внимания стали конфликт между бессознательным и сознанием, а также бессознательная мотивация поведения.

Эта теория исходит из того, что только небольшая часть активности человека обусловлена сознанием и «рассудок не является хозяином в собственном доме». Рассудочная, сознательная сфера психики отражает лишь поверхностную часть личности («верхушку айсберга»). Главную же область психики («подводную часть айсберга») составляет сфера бессознательного, наполненная биологически обусловленными инстинктами. Именно они определяют личность человека, его поведение. Эта обусловленность проявляется в том, что инстинкты стимулируют высвобождение накопленной в психике энергии. Основное содержание энергии заключалось в сексе и агрессии. Этот процесс носит характер внутреннего конфликта между отдельными компонентами психики, составляющими ее психологическую структуру. Психоанализ обычно критикуют за его недостаточную научную обоснованность, чрезмерную ориентацию на собственные воспоминания и субъективные высказывания пациентов по поводу их сновидений, оговорок и др. Психоанализ объясняет особенности поведения человека, но не может предсказать их.

Особенности неофрейдистских подходов. Авторы этих подходов (К. Юнг, К. Хорни, А. Адлер, Э. Эриксон и др.) не соглашались с 3. Фрейдом но вопросу полной обусловленности поведения человека психосексуальными факторами, а включали в этот состав ряд социальных потребностей, мотивов и условий жизни.

Позицию К. Юнга, автора аналитической психологии, отличали от классического психоанализа следующие положения:

энергия либидо проявляется не только в сексуальных инстинктах, но и во всем том, что в текущий момент времени значимо для данного человека (карьера, деятельность, образование и др.);

психика человека обусловлена не только детскими переживаниями, но и ожиданиями будущего;

сфера бессознательного неоднородна, она состоит из компонентов, различающихся по содержанию, времени накопления жизненного опыта и возможности восстановления этого опыта в сознании.

А. Адлер также пытался освободить теорию 3. Фрейда от полной биологизации. В своей системе, названной «индивидуальной психологией», он утверждал, что человек рождается с «социальным интересом», определяющим его взаимодействие с другими людьми, а также способы достижения цели жизни.

К. Хорни считала, что движущие мотивы поведения человека проявляются в феномене «базальной тревожности» - чувстве одиночества и беспомощности. Базальная тревожность есть результат авторитарного, жесткого, пренебрежительного отношения родителей и воспитателей к ребенку. Порожденные такой ситуацией страх и беспокойство стимулируют человека на поиск путей к безопасности. Вся жизнь человека, его деятельность, поведение и поступки - это попытки уйти от того, что составляет суть беспокойства и тревоги. Э. Эриксон рассматривал жизнь человека как постоянный поиск собственной идентичности. Идентичность понималась им как субъективное представление индивида о себе, как процесс опознания у себя того качества, на основе которого личность может отнести себя к какому-либо типу, группе и т.п. («кто есть я, кем и каким я хочу стать»). По его мнению, жизнь человека периодически прерывается остро переживаемыми утратами ощущения собственной идентичности.

Гуманистический подход. Здесь приоритет отдается изучению сознательного опыта человека, его высших потребностей. Личность следует рассматривать не как бихевиористский ящик, способный лишь реагировать на входные стимулы, а как целостное образование с природой. Человек не запрограммирован своим прошлым, а открыт для самосовершенствования.

Такая позиция в значительной мере была подготовлена работами Г. Олпорта, который утверждал, что психически нормальный человек находится не столько под влиянием бессознательного, сформированного (по Фрейду) в детском возрасте; сколько обусловлена мотивами текущей и будущей деятельности. Наступает такой момент в жизни человека, когда эти переживания становятся незначимыми и их можно не учитывать в мотивах поведения.

Американский психолог А. Маслоу считает наивысшей врожденной потребностью человека потребность в самоактуализации. Этим он подчеркивает роль самого индивида в построении своей личности. По его мнению, любой человек рождается с потребностью делать только добрые дела.

Сторонником взгляда на личность как продукт влияния сознательных оценок повседневных текущих ситуаций был также К. Роджерс. Он рассматривал личность с позиции изменяющегося представления индивида о себе. Индивид постоянно сравнивает себя с другими людьми, чтобы получить ответ на вопрос «Кто я?». Позитивный характер ответа способствует адаптации личности к окружающему миру, негативный же вызывает внутренние конфликты, депрессию и, как результат, не позволяет реализовать человеку в полной мере свои возможности.

Когнитивный подход. Представители этого подхода видели свою задачу в доказательстве решающей роли знания в поведении человека. В центре внимания теории - процессы переработки человеком информации обо всем, что его окружает, на основе системы приобретенных знаний. Для данного направления интересны механизмы познания, которые задействуют все познавательные процессы, не ограничиваясь бихевиористской схемой «стимул - реакция». Будет справедливо отметить заслуги Ж. Пиаже в этом направлении. В центре внимания его исследований оказались когнитивные стадии развития детей. Дж. Келли считал главной детерминантой поведения личности человека его стремление предвидеть развитие событий в своей жизни. Человек решает эту задачу благодаря имеющемуся у него специфическому образованию - системе личностных конструктов, выполняющих функции всех познавательных и социально-психологических процессов. У. Найсер уверял, что познание присутствует в любом акте человеческой деятельности: в ощущениях, восприятии, памяти, мышлении, представлении, воображении и др. В этой связи личность должна изучаться во всех этих измерениях.

П. Жане, называя свой подход к личности «поведенческим», акцентировал внимание на роль саморегуляции. Саморегуляция рассматривалась им как результат постоянных контактов индивида с окружающими людьми, приобретения навыков мыслительной деятельности, эмоционального поведения и др. Именно этот опыт позволяет индивиду регулировать свое поведение и накапливать все новые свойства личности.

Диспозиционный подход. Основная идея подхода, развиваемая рядом зарубежных психологов, заключается в том, что личность человека рассматривается с позиций его предрасположенности (диспозиции) к определенному поведению, действиям, поступкам. Такую устойчивую готовность индивида различные психологи связывают с его разнообразными характеристиками и свойствами. В частности, это соотношение послужило основанием для классификации людей по типам темперамента (холерик, флегматик, сангвиник, меланхолик).

Э. Кречмер и У. Шелдон стремились описать личность через телесное строение (конституцию организма) человека или соотношение компонентов телосложения. Выделенные по этому критерию Э. Кречмером типы личностей, имеют не только существенные различия в поведении, но и предрасположены к определенным психическим расстройствам.

Г. Айзенк объясняет интровертпый или экстравертный типы личности соотношением возбуждающих и тормозных влияний ретикулярной формации на активность коры больших полушарий головного мозга. Принадлежность индивида к тому или иному типу выявляется с помощью специально разработанных автором опросников.

В некоторой мере идее врожденной предрасположенности подчинен тестологический аспект деятельности Р. Кеттелла, связанный с изучением черт личности. Черта как устойчивая характеристика личности означает предрасположенность индивида к той или иной манере поведения. Набор черт у данного индивида обусловлен его психофизиологическими свойствами. Стабильность проявления черт неодинакова.

Деятельностный подход. Здесь личность, ее формирование и развитие рассматриваются с позиций практической деятельности как особой формы психической активности человека. Согласно подходу, внутреннее богатство личности определяется разнообразием видов деятельности, в которые реально включен человек, и тем личностным смыслом, который наполняет он эти виды деятельности.

Для понимания сущности деятельностного - подхода к личности важно отметить, что:

эта форма активности для отдельно взятого человека не является генетически наследуемой, а появляется у него в результате усвоения социального опыта, жизни среди людей;

деятельность предметна, она воплощается в ее продуктах, в ней отражаются знания, умения, язык, ценности, накопленные человечеством;

деятельность субъектна, так как подчинена потребностям, мотивам и целям индивида (субъекта);

средством освоения деятельности является не бихевиористский рефлекс типа «стимул - реакция», а процессы интериоризации - экстериоризации, т.е. процессы взаимной замены внешних (практических) и внутренних (мыслительных) действий.

Основной акцент в деятельностном подходе уделяется социальной сущности личности. Личность рассматривается как совокупность социальных характеристик, которые человек приобретает в предметной деятельности, выполняя полезную общественную роль с позиций своего положения в обществе. Единство взглядов на личность с позиций деятельностного подхода не исключает разнообразия точек зрения отечественных психологов на отдельные важные моменты этой проблемы. Основные разногласия касаются вопросов соотношения биологического и социального начал личности, самого понятия личности, его соотношения с понятиями «индивид» и «индивидуальность», психологической структуры личности, процессов ее формирования и развития.

В отечественную психологию термин «деятельность» впервые ввел М. Я. Басов. По его убеждению, деятельность первична относительно важнейших психических процессов, в частности условных рефлексов. До этого проблема деятельности практически выпадала из поля научных интересов. Глубокую разработку деятельностный подход получил в работах С. Л. Рубинштейна и А. Н. Леонтьева. С. Рубинштейн, отвергая саму деятельность как предмет изучения психологии, говорил, что предмет психологии - это психика в деятельности, а не психика и деятельность. Леонтьев же настаивал на том, что сама деятельность прямым образом должна входить в предмет психологии своим особым содержанием.

Культурно-исторический подход. Этот подход изучает личность как продукт освоения индивидом ценностей культуры. Автор подхода Л. С. Выготский увидел «ключ ко всей психологии», позволяющий проводить объективный анализ высших психических функций личности, в значении слова. По его мнению, именно слово-знак первично как относительно практического действия, так и относительно мышления. В деятельностном подходе личность изучается через призму активности человека в совокупности деятельностей, в которые он включен. Культурно-исторический подход в качестве «производящей причины» выбрал знак, слова, символ, речь, труд. Термин же «деятельность» в этом подходе хотя и использовался, но не был наполнен тем психологическим содержанием, которое характерно для деятельностного подхода.

2. Эмпирическое исследование личностных факторов профессиональной успешности предпринимателей

2.1 Организация и методы эмпирического исследования

Схема эмпирического исследования представлена в Приложение А.

Цель: исследовать личностные факторы профессиональной успешности предпринимателей.

Объект: 40 предпринимателей города Ростова-на-Дону (30-45лет).

Предмет: личностные факторы профессиональной успешности предпринимателей.

Гипотеза исследования: существует взаимосвязь между определенными личностными факторами и профессиональной успешностью предпринимателей.

Задачи:

1.Эмпирически выявить личностные факторы профессиональной успешности предпринимателей.

2.Исследовать мотивацию профессиональной деятельности предпринимателей эмпирически.

3.Эмпирически определить мотивацию на успех и мотивацию избегания неудач у предпринимателей.

4. Определить корреляцию между личностными факторами и успешностью предпринимателей.

В исследовании, которое проводилось в 2008 г., приняли участие предприниматели города Ростова в возрасте от 30-45 лет. Всего в исследовании приняли участие 40 человек. Исследуемые были разделена на 2 группы: в 1 группе 20 человек более успешных предпринимателей, 2 группа начинающие предприниматели (от 0, 5 до 1 года).

Выбор психодиагностического инструментария осуществлялся в соответствии с поставленными задачами исследования и требованиями валидности, надежности, стандартизации и адаптации используемых методик. Для исследования использовались следующие методики:

1. Методика «Мотивация к успеху» (Т. Элерса). Опросник состоит из 41 вопроса (Приложение Б). Он оценивает силу стремления к достижению цели, к успеху. Чем больше сумма баллов, тем больше выражена мотивация на достижение к успеху.

2. Методика «Мотивация к избеганию неудач» (Т. Элерса). Опросник предназначен для диагностики мотивационной направленности личности на избегание неудач( Приложение В).

Стимульный материал представляет собой список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке испытуемому необходимо выбрать только одно из трех слов, которое наиболее точно его характеризует.

Тест относится к моношкальным методикам. Степень выраженности мотивации к успеху оценивается количеством баллов, совпадающих с ключом.

Результат теста «Мотивация к избеганию неудач» следует анализировать вместе с результатами теста «Мотивация к успеху».

3. Методика «Структура мотивации профессиональной деятельности (К.Замфир)(Приложение Г). Структура мотивации профессиональной деятельности включает три компонента: внутреннюю мотивацию (ВМ), внешнюю положительную (ВПМ) и внешнюю отрицательную мотивацию (ВОМ). Соответственно в опроснике имеются семь позиций, относящихся к этим компонентам. Сравнивается выраженность разных видов мотивации. Оптимальным является соотношение: ВМ>ВПМ>ВОМ. Чем больше сдвиг величин вправо, тем хуже отношение индивида к выполняемой трудовой деятельности, тем меньше побудительная сила мотивационного комплекса.

4. Методика «16-факторный опросник Кеттела (форма С).

Опросник диагностирует черты личности, которые Р.Б.Кэттел называет конституционными факторами(Приложение Е). Содержит 105 вопросов, ответы которых заносятся на специальный опросный лист, а затем обсчитываются с помощью специального «ключа». Сумма баллов по каждой выделенной группе вопросов дает значение фактора. Таким образом, максимальная оценка по каждому фактору – 12 баллов, минимальная – 0 баллов.

2.2 Эмпирическое исследование успешности предпринимателей

Для изучения мотивации к успеху был использован опросник Т. Элерса: «Мотивация к успеху».

Результаты проведенного исследования представлены в Приложение Д.

Анализ результатов изучения мотивации к успеху позволяет сделать следующие выводы:

57,5% (23 респондента) - высокий уровень выраженности мотивации к успеху;

27,5% (11 респондентов) – средний уровень выраженности мотивации к успеху;

15% (6 респондентов) – низкий уровень выраженности мотивации к успеху.

Для изучения мотивации к избеганию неудач был использован опросник Т. Элерса: «Мотивация к избеганию неудач». Результаты проведенного исследования представлены в Приложение Д.

Анализ результатов проведенного исследования мотивации к избеганию неудач позволяет сделать следующие выводы:

22,5% (9 респондента) - высокий уровень выраженности мотивации к избеганию неудач;

20% (8 респондента) - средний уровень выраженности мотивации к избеганию неудач;

57,5% (23 респондента) - низкий уровень выраженности мотивации к избеганию неудач.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод, что 57,5% респондентов от общей выборки имеют высокий уровень мотивации к успеху и такой же процент респондентов – низкий уровень мотивации избегания неудач.

Можно предположить, что предприниматели входящие в данную группу активны, ответственны, инициативны. В основе этой активности лежит надежда на успех и потребность в достижении успеха. Такой предприниматель уверен в своих силах, настойчив в достижении цели, целеустремлен.

Низкий уровень мотивации избегания неудач у 57,5% респондентов подтверждает предположение о том, что предприниматели входящие в данную выборку не избегают возможных неудач, а думают о способах достижения успеха.

Актуализация мотивации к успеху у большинства предпринимателей связана с профессиональной ситуацией и теми требованиями, которые она предъявляет.

Для определения уровня мотивации профессиональной деятельности, а так же с целью исследования исходной структуры мотивационных комплексов предпринимателей: (исходного уровня внутренней, внешней положительной и внешней отрицательной профессиональной мотивации, а также преобладания в выборе тех или иных мотивов) была применена методика «Структура мотивации профессиональной деятельности» (К.Замфир). Результаты проведенного исследования представлены в Приложение Д.

Анализ результатов уровня мотивации профессиональной деятельности, а так же исследования исходной структуры мотивационных комплексов предпринимателей позволяет сделать следующие выводы:

75% респондентов от общей выборки – имеют внутреннюю мотивацию профессиональной деятельности;

25% респондентов от общей выборки – имеют внешнюю мотивацию профессиональной деятельности.

На основании полученных результатов определяется мотивационный комплекс личности респондентов. В процессе анализа результатов исследования было выявлено:

у 75% респондентов - оптимальный мотивационный комплекс личности (то есть, ВМ>ВПМ>ВОМ, или ВМ=ВПМ>ВОМ);

у 25% респондентов - наихудший мотивационный комплекс личности (то есть, ВОМ>ВПМ>ВМ).

Данные результаты свидетельствуют о том, что у наибольшего процента респондентов – оптимальный мотивационный комплекс. Такие предприниматели проявляют активность, что мотивировано самим содержанием предпринимательской деятельности, стремлением достичь в ней определенных позитивных результатов. Анализ проведенных исследований позволяют сделать вывод, что успешные предприниматели имеют умеренно высокий уровень мотивации на успех (57,5%), характеризующейся относительной стабильностью и успешностью в профессиональной деятельности, сопровождаемый низкой [мотивацией к избеганию неудач](http://www.sibadi.omsk.ru/psychologist/test_loser.htm) (57,5%). Таким образом, у предпринимателей с высоким уровнем мотивации профессиональной деятельности наибольшее стремление к достижению цели, к успеху и низкий уровень мотивации на избегание неудач. Можно предположить, что это связано с деятельностью предпринимателя, которая сопряжена с определенной степенью риска, в связи с нестабильностью социально-экономических условий.

2.3 Анализ личностных факторов предпринимателей

Для исследования личности был использован 16-факторный опросник Кеттела. Результаты проведенного исследования представлены в Приложение Ж.

На основе полученных данных можно сделать следующие выводы:

высокие показатели по фактору А у 65% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как открытость, добросердечность, общительность;

высокие показатели по фактору В у 57,5% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как развитое мышление, сообразительность и быструю обучаемость;

высокие показатели по фактору С у 65% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как работоспособность, эмоциональную зрелость;

высокие показатели по фактору Е у 55% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как независимость, самоуверенность, властность;

высокие показатели по фактору F у 45% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как жизнерадостность, импульсивность;

высокие показатели по фактору G у 60% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как настойчивость в достижении цели, ответственность, деловая направленность;

высокие показатели по фактору Н у 55% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как социальная смелость, активность, склонность к риску;

низкие показатели по фактору I у 72% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как жесткость, самоуверенность, практичность, мужественность;

низкие показатели по фактору L у 68% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как доверчивость, терпимость, уживчивость;

низкие показатели по фактору М у 27,5% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как практичность, добросовестность;

высокие показатели по фактору N у 65% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как расчетливость, проницательность;

низкие показатели по фактору О у 65% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как хладнокровность, уверенность в себе;

высокие показатели по фактору Q1 у 42,5% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как аналитичность мышления, наличие интеллектуальных интересов;

высокие показатели по фактору Q3 у 50% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как самоконтроль, контроль своих эмоций и поведения, целенаправленность;

высокие показатели по фактору Q4 у 77,5% респондентов от общей выборки раскрывают такие черты личности, как напряженность, возбужденность.

Таким образом, анализ результатов исследования личности позволяет выявить доминирующие черты личности у данной выборки респондентов.

Такими чертами являются: независимость, доминантность, общительность, проницательность, целенаправленность, уверенность в себе, склонность к риску, активность.

Эмпирическое исследование взаимосвязи личностных факторов и профессиональной успешности предпринимателей.

Для выявления взаимосвязи между личностными факторами и уровнем успешности предпринимателей был проведен корреляционный анализ по Пирсону (Приложение З).

Выявлены следующие статистически значимые связи:

показатели фактора Е с показателями мотивации на избегание неудач (r= -0,782);

показатели фактора G с показателями мотивации профессиональной деятельности (r= 0,562) и с показателями мотивации к успеху (r= 0,658);

показатели фактора Н с показателями мотивации избегания неудач (r= -0,662) и с показателями мотивации профессиональной деятельности (r= 0,756);

показатели фактора L с показателями мотивации избегания (r= -0,562).

Анализ результатов взаимосвязи личностных факторов с успешностью предпринимателей позволяет сделать следующие выводы:

чем более выражены такие черты у предпринимателей, как доверчивость и терпимость, уверенность в себе, независимость, тем реже они избегают неудач;

чем более выражены такие черты у предпринимателей, как настойчивость в достижении цели, ответственность, деловая направленность тем более их активность мотивирована самим содержанием профессиональной деятельности, стремлением достичь в ней определенных позитивных результатов;

чем более выражены такие черты у предпринимателей, как социальная смелость, активность, склонность к риску, тем менее стремления к избеганию неудач, к защите.

Таким образом, в результате проведенного исследования была установлена взаимосвязь определенных личностных факторов с мотивацией на успех, мотивацией избегания неудачи и мотивацией профессиональной деятельности. На успешную деятельность предпринимателей влияют такие личностные факторы как независимость, уверенность в себе, склонность к риску, ответственность, деловая направленность, настойчивость в достижении цели.

Заключение

Теоретические представления о личности в психологической науке позволяют определить понятие личности как синтез всех характеристик индивида, как структуру, которая определяется и изменяется в результате адаптации к постоянно изменяющейся среде. В большинстве теоретических определений личности подчеркивается значение индивидуальных различий. Личность предстает в виде структуры или организации. Подчеркивается важность рассмотрения личности в соотношении с жизненной историей индивидуума а также перспективами развития.

Феномен профессиональной успешности в психологии определяется как успешный рост профессиональных достижений человека в течение трудовой жизни. Успех предпринимателя в частном бизнесе – это эффективность в нем, расширение его, приобретение высокого положения на рынке. Профессиональная успешность – это составная часть жизненной стратегии человека. Среди факторов, влияющих на профессиональную успешность различают внутренние и внешние. Основные внутренние – это все личностные особенности человека, высокий уровень мотивации достижения, жизненные и профессиональные притязания. К внешним, психологически значимым факторам принадлежат стабильность в обществе, качество и доступность для населения профессионального образования, повышение его ступеней и уровней.

В результате исследования была выявлена взаимосвязь следующих личностных факторов профессиональной успешности предпринимателей с мотивацией на успех, мотивацией избегания неудачи и мотивацией профессиональной деятельности. На успешную деятельность предпринимателей влияют такие личностные факторы как независимость, уверенность в себе, склонность к риску, ответственность, деловая направленность, настойчивость в достижении цели.

Результаты исследования подтверждают выдвинутую гипотезу о существовании взаимосвязи между определенными личностными факторами и профессиональной успешностью предпринимателей.

Список использованных источников

1. Акмеология/Под ред.А.А.Деркач.-Москва Изд-во РАГС,2002.-680 с.
2. Акперов И.Г. Психология предпринимательства. - Москва: Финансы и статистика,2003.-544 с.
3. Андерсон Р., Шихирев П. «Акулы» и «дельфины» (Психологические и этика российско-американского партнерства).-Москва,1994.-
4. Бодров В.А. Психология профессиональной деятельности: теоретические и прикладные проблемы . - Москва: Институт психологии РАН,2006.-622 с.
5. Геворкян Г.Г. Психологические детерминанты профессиональной успешности специалистов ресторанной сферы: Автореферат диссерт. на соиск. ученой степени. - Ростов н/Дону, 2007.-23 с.
6. Грищенко Ж.М., Новикова Л.Г., Лапша Н.И. Социальный портрет предпринимателя // Социологические исследования. - 1992. - № 10. - С. 53.
7. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Социально-психологические трудности становления малого бизнеса в России//Психологический журнал.-Т.14.-1993.- № 6.-С.39-45
8. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Предприниматель в структуре социальных отношений// Социологические исследования.-1994.-№ 5.-С.
9. Журавлев А.Л., Позняков В.П. Деловая активность предпринимателей: методы оценки и воздействия.-Москва,1995
10. Иванченко Г.В. На пороге профессиональной карьеры: социальные проблемы и личностные стратегии выбора//Мир России.-2005.-№ 2.-С.97-125.
11. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы.-Москва:Питер,2004.-508с.
12. Иоголевич Н.И. Особенности индивидуальности менеджеров с разным уровнем самоактуализации.-//Психологическая наука и образование.-2007.-№ 4.-С.29-38
13. Карцева Т.Б. Личностные изменения в ситуациях жизненных перемен//Психологический журнал.-1988.-Т.9.-№ 5.-С.120-128.
14. Катаева Л.И., Полозова Т.А. К вопросу о сущности профессионального самоопределения личности в пространстве становления нового российского общества//Мир психологии.-2005.-№ 1.-С.147-156
15. Климов Е.А. Пути в профессионализм(Психологический взгляд). – Москва: Флинта,2003.- 318 с.
16. Козубовский В.М. Общая психология: личность.- 2-е изд..-Минск: Амалфея,2007.-446с.
17. Котлер Ф. Основы маркетинга.-Москва,1990.-Т.1
18. Кричевский Р.Л. Если Вы – руководитель… элементы психологии менеджмента в повседневной работе. - Москва: Дело,1998.-396с.
19. Майерс Д. Социальная психология. - СПб: Питер Ком, 1998
20. Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мирового опыта/ Под ред. А.Ю. Чепуренко.-Москва,1995
21. Моррис Р. Маркетинг: ситуация и примеры.-Москва,1992
22. Нартова-Бочавер С.К. Дифференциальная психология.-Москва:Флинта,2003.-279 с.
23. Нос И.Н. Психодиагностика: тест, психометрия, эксперимент. - Москва: КСП+, 2000.-309с.
24. Павлова А.М. Мотивационный фактор в актуализации профессионально-личностного потенциала субъекта труда//Мир психологии.-2005.-№ 1.-С.170-178.
25. Первин Лоуренс, Джон Оливер, Психология личности: теория и исследовании/ Пер. с англ. М.С.Жамкочьян. - Москва: Аспект Пресс, 2000.- 606с.
26. Пиняева С.Е., Андреев Н.В. Личность и профессиональное развитие в период зрелости // Вопросы психологии. - 1998. -№ 2.- С. 3-10.
27. Пономарев Я.А. Методологическое введение в психологию.-Москва:Наука,1993
28. Пригожин А. И. Социология организаций. - М.: Наука, 1980.
29. Пряжников Н.С., Пряжникова Е.Ю. Психология труда и человеческого достоинства. - Москва:ACADEMA, 2001.-476с.
30. Психология/Под ред. Е.И. Рогова. - Москва: ИКЦ Март,2005.-557с.
31. Психология личности/ Под ред. П.Н. Ермаков, Лабунской.-Москва:Эксмо,2007.-653с.
32. Психология менеджмента/ Под ред. Г.С.Никифорова.-2-е изд., доп. И перераб. - СПб: Питер, 2004.-639 с.
33. Психология предпринимательской деятельности/ Под ред. В.А. Бодрова.-Москва,1995
34. Радаев В.В. Российские предприниматели – кто они? //Экономические реформы в России.-1994.-С.3-14
35. Развитие личности как стратегия гуманизации образования.-Ставрополь,2007.- С.176-179
36. Реан А.А. Психология изучения личности. - СПб: Изд-во Михайлова В.А.,1999.-288с.
37. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. - 2002. - № 1. - С. 50-53.
38. Российская деловая культура: история, традиции, практика/ Отв. Ред. П.Н. Шихирев.-Москва,1998.
39. Рощин С.К. Предпринимательская деятельность: психология и идеология // Психологический журнал. - 1995. — Т. 16. - № 1. - С. 31.
40. Рощин С.К. Психология успешного предпринимательства в США// Психологический журнал.-1993.-Т.14.-№ 5.-С.44-52
41. Рубинштейн С.Л. Проблемы общей психологии. - Москва: Наркомпрос,1940.
42. Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Основы психологической антропологии. Психологии. Психология человека: Введение в психологию субъективности.-Москва:Школаа-Пресс,1995.
43. Совместная деятельность в условиях организационно-экономических изменений/ Отв. Ред. А.Л. Журавлев.-Москва,1997.
44. Социальная психология экономического поведения. - Москва: Наука,1999.-236 с.
45. Столяренко А.М., Амаглобели Н.Д. Психология менеджмента.-Москва:ЮНИТИ,2005.-606 с.
46. Фонарев А.Р. Психология личностного становления профессионализма.- Москва: Институт психологии РАН,1998
47. Фонарев А.Р. Развитие личности в процессе профессионализации//Вопросы психологии.-2004.-№ 6.-С.72-83
48. Фонарев А.Р. Формы становления личности в процессе ее профессионализации//Психология работы с персоналом в трудах отечественных специалистов: Хрестоматия/ Под ред. Л.В. Винокурова.-СПб.:Питер,2001.
49. Хейли П. Экономический образ мышления. - Москва,1994
50. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха.-Москва,1989
51. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности: основные положения, исследования и применение.- СПб: Питер,2000.- 604 с.
52. Шульц Д. Шульц С. История современной психологии. - СПб,2002.
53. Экономическая психология / Под ред. И.В. Андреевой. - СПб: Питер, 2000.

Приложение А

Схема эмпирического исследования личностных факторов успешных предпринимателей

ЗАКАЗЧИК

ПСИХОЛОГ ИУБиП

Личностные факторы

предпринимателя

 Успешность предпринимателя

уверенность в себе

независимость

деловая направленность

склонность к риску

Настойчивость в достижениях цели

Мотивация на достижение успеха

Мотивация профессиональной деятельности

Мотивация избегание неудачи

Взаимосвязь

Рекомендации

ответственность

Результат

Приложение Б

Методика диагностики личности на мотивацию к успеху

Инструкция

Вам будет предложен сорок один вопрос, на каждый из которых ответьте "да" или "нет". Вопросы: 1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на время. 2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100 процентов выполнить задание. 3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту. 4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних. 5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой. 6. В некоторые дни мои успехи ниже средних. 7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим. 8. Я более доброжелателен, чем другие. 9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха. 10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах отдыха. 11. Усердие - это не основная моя черта. 12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы. 13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят. 14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала. 15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком. 16. Препятствия делают мои решения более твердыми. 17. У меня легко вызвать честолюбие. 18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно. 19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других. 20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас. 21. Нужно полагаться только на самого себя. 22. В жизни мало вещей более важных, чем деньги. 23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю. 24. Я менее честолюбив, чем многие другие. 25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу. 26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие. 27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать. 28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе. 29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим. 30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше. 31. Мои друзья иногда считают меня ленивым. 32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег. 31. Бессмысленно противодействовать воле руководителя. 34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять. 35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив. 36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения. 37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работа других. 38. Многое, за что я берусь, я не довожу до конца. 39. Я завидую людям, которые не загружены работой. 40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению. 41. Когда я уверен, что стою на правильном пути для доказательства своей правоты, я иду вплоть до крайних мер. Ключ подсчета: один балл за ответы "да" на вопросы: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32,37,41; один балл за ответы "нет" на вопросы: б, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39; не учитываются ответы на вопросы: 1, 11, 12, 19, 23, 33, 34, 35, 40. Результат: от 1 до 10 баллов - низкий уровень мотивации к успеху; от 11 до 16 баллов - средний уровень мотивации; от 17 до 20 баллов - умеренно высокий уровень мотивации; свыше 21 балла - слишком высокий уровень мотивации к успеху.

Приложение В

Методика диагностики на мотивацию к избеганию неудач

Методика диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач

Т. Элерса

Личностный опросник. Предназначен для диагностики, выделенной Хекхаузеном, мотивационной направленности личности на избегание неудач.

Стимульный материал представляет собой список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке испытуемому необходимо выбрать только одно из трех слов, которое наиболее точно его характеризует.

Тест относится к моношкальным методикам. Степень выраженности мотивации к успеху оценивается количеством баллов, совпадающих с ключом.

Результат теста «Мотивация к избеганию неудач» следует анализировать вместе с результатами таких тестов как «Мотивация к успеху».

Инструкция:

«Вам предлагается список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке выберите только одно из трех слов, которое наиболее точно Вас характеризует, и подчеркните его».

Бланк методики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| 1.Смелый | бдительный | предприимчивый |
| 2. Кроткий | робкий | упрямый |
| 3. Осторожный | решительный | пессимистичный |
| 4. Непостоянный | бесцеремонный | внимательный |
| 5. Неумный | трусливый | недумающий |
| 6. Ловкий | бойкий | предусмотрительный |
| 7. Хладнокровный | колеблющийся | удалой |
| 8. Стремительный | легкомысленный | боязливый |
| 9. Незадумывающийся | жеманный | непредусмотрительный |
| 10. Оптимистичный | добросовестный | чуткий |
| 11. Меланхоличный | сомневающийся | неустойчивый |
| 12. Трусливый | небрежный | взволнованный |
| 13. Опрометчивый | тихий | боязливый |
| 14. Внимательный | неблагоразумный | смелый |
| 15. Рассудительный | быстрый | мужественный |
| 16. Предприимчивый | осторожный | предусмотрительный |
| 17. Взволнованный | рассеянный | робкий |
| 18. Малодушный | неосторожный | бесцеремонный |
| 19. Пугливый | нерешительный | нервный |
| 20. Исполнительный | преданный | авантюрный |
| 21. Предусмотрительный | бойкий | отчаянный |
| 22. Укрощенный | безразличный | небрежный |
| 23. Осторожный | беззаботный | терпеливый |
| 24. Разумный | заботливый | храбрый |
| 25. Предвидящий | неустрашимый | добросовестный |
| 26. Поспешный | пугливый | беззаботный |
| 27. Рассеянный | опрометчивый | пессимистичный |
| 28. Осмотрительный | рассудительный | предприимчивый |
| 29. Тихий | неорганизованный | боязливый |
| 30. Оптимистичный | бдительный | беззаботный |

Ключ:

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/ 3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2.

Порядок подсчета:

Испытуемый получает по 1 баллу за следующие выборы, приведенные в ключе. Первая цифра перед чертой означает номер строки, вторая цифра после черты - номер столбца, в котором нужное слово. Например, 1/2 означает, что слово, получившее 1 балл в первой строке, во втором столбце - «бдительный». Другие варианты ответов испытуемого баллов не получают.

Результат. Чем больше сумма баллов, тем выше уровень мотивации к избеганию неудач, защите. От 2 до 10 баллов: низкая мотивация к защите; от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации; от 17 до 20 баллов: высокий уровень мотивации; свыше 20 баллов: слишком высокий уровень мотивации к избеганию неудач, защите.

Приложение Г

Мотивация профессиональной деятельности

ИНСТРУКЦИЯ

«Прочитайте ниже перечисленные мотивы профессиональной деятельности и дайте оценку их значимости для Вас по пятибалльной шкале»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 – в очень не значительной мере | 2 - в достаточно не значительной мере | 3 – в не большой, но и в не маленькой мере | 4 - в достаточно большой мере | 5 - в очень большой мере |
| 1. Денежный заработок |  |  |  |  |  |
| 2. Стремление к продвижению по работе |  |  |  |  |  |
| 3. Стремление избежать критики со стороны руководителя или коллег |  |  |  |  |  |
| 4. Стремление избежать возможных наказаний или неприятностей |  |  |  |  |  |
| 5. Потребность в достижении социального престижа и уважения со стороны других  |  |  |  |  |  |
| 6. Удовлетворение от самого процесса и результата работы |  |  |  |  |  |
| 7.Возможность наиболее полной самореализации именно в данной деятельности  |  |  |  |  |  |

ОБРАБОТКА

Подсчитываются показатели внутренней мотивации (ВМ), внешней положительной (ВПМ) и внешней отрицательной (ВОМ) в соответствии со следующими ключами.

ВМ = (оценка пункта 6 + оценка пункта 7)/2;

ВПМ = (оценка п.1 + оценка п.2 = оценка п.5)/3;

ВОМ = (оценка п.З + оценка п.4)/2;

Показателем выраженности каждого типа мотивации будет число, заключенное в пределах от 1 до 5 (в том числе возможно и дробное).

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

На основании полученных результатов определяется мотивационный комплекс личности. Мотивационный комплекс представляет собой тип соотношения между собой трех видов мотивации: ВМ, ВПМ и ВОМ.

К наилучшим, оптимальным, мотивационным комплексам следует относить следующие два типа сочетаний:

ВМ > ВПМ > ВОМ и ВМ = ВПМ > ВОМ.

Наихудшим мотивационным комплексом является тип ВОМ > ВПМ > ВМ

Между этими комплексами заключены промежуточные с точки зрения их эффективности иные мотивационные комплексы.

При интерпретации следует учитывать не только тип мотивационного комплекса, но и то, насколько сильно один тип мотивации превосходит другой по степени выраженности.

Приложение Д

Сводная таблица

Сводная таблица данных

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Мотивация достижения | Мотивация избегания  | Профессиональная мотивация |
| ВМ | ВПМ | ВОМ |
|  | 17 | 8 | 5 | 1 | 1,5 |
|  | 20 | 16 | 3 | 2 | 1 |
|  | 17 | 4 | 4 | 3 | 1 |
|  | 19 | 5 | 5 | 2 | 1 |
|  | 18 | 3 | 4 | 3 | 2 |
|  | 17 | 14 | 5 | 1 | 1 |
|  | 7 | 7 | 4 | 3 | 5 |
|  | 12 | 16 | 2 | 5 | 1 |
|  | 11 | 8 | 5 | 1 | 1 |
|  | 17 | 12 | 4 | 3 | 1 |
|  | 17 | 7 | 5 | 2 | 1 |
|  | 18 | 16 | 4 | 3 | 2 |
|  | 20 | 14 | 5 | 1 | 1,5 |
|  | 8 | 6 | 3 | 4 | 5 |
|  | 6 | 16 | 3 | 4 | 5 |
|  | 15 | 7 | 3 | 5 | 2 |
|  | 19 | 16 | 4 | 3 | 1 |
|  | 18 | 5 | 5 | 1 | 1 |
|  | 17 | 8 | 5 | 1 | 1 |
|  | 5 | 4 | 1 | 2 | 3 |
|  | 12 | 14 | 4 | 3 | 1 |
|  | 11 | 3 | 5 | 2 | 1 |
|  | 17 | 16 | 4 | 3 | 2 |
|  | 17 | 9 | 5 | 1 | 1 |
|  | 18 | 13 | 3 | 4 | 1 |
|  | 20 | 4 | 5 | 2 | 1 |
|  | 9 | 16 | 1 | 5 | 5 |
|  | 5 | 12 | 3 | 4 | 5 |
|  | 15 | 6 | 5 | 2 | 1 |
|  | 11 | 16 | 3 | 4 | 1 |
|  | 12 | 5 | 5 | 2 | 1 |
|  | 18 | 7 | 4 | 3 | 2 |
|  | 14 | 9 | 5 | 1 | 1,5 |
|  | 17 | 12 | 3 | 2 | 1 |
|  | 19 | 14 | 4 | 3 | 1 |
|  | 20 | 10 | 5 | 3 | 2 |
|  | 11 | 6 | 4 | 3 | 1 |
|  | 19 | 16 | 5 | 1 | 1 |
|  | 18 | 7 | 5 | 1 | 1 |
|  | 11 | 8 | 2 | 3 | 1 |

Приложение Е

16 факторный опросник Кеттела

Шеснадцатифакторный опросник Кеттела

Инструкция испытуемому: Перед вами вопросы, которые помогут выяснить особенности вашего характера, Вашей личности. Не существует «верных» и «неверных» ответов, так как каждый прав по отношению к своим собственным взглядам. Вы должны хотеть отвечать точно и правдиво. В начале Вы должны ответить на четыре вопроса, которые даны в качестве образца и посмотреть не нуждаетесь ли Вы в дополнительных разъяснениях. Вы должны зачеркнуть соответствующие Вашему ответу квадратик на специальном бланке для ответа. Существует три возможных ответа на каждый вопрос. Пример:

Я люблю смотреть командные игры:

а) да в) иногда с) нет

Я предпочитаю людей:

а) сдержанных в) затрудняюсь ответить с) быстро устанавливающих дружеские контакты.

Деньги не могут принести счастья:

а) да в) не знаю с) нет

Женщина находится в таком же отношении к ребенку как кошка к:

а) котенку в) собаке с) мальчику.

На последний вопрос есть правильный ответ: котенок. Но таких вопросов очень мало.

Если Вам что-нибудь не ясно, обратитесь к экспериментатору за разъяснениями. Не начинайте без сигнала экспериментатора. Отвечая помните следующих четыре правила:

У Вас времени на обдумывание нет. Давайте первый, естественный ответ, который Вам придет в голову. Конечно, вопросы сформулированы слишком кратко и неподробно, чтобы Вы могли выбрать то, что бы хотелось. Например, первый вопрос в примерах спрашивает Вас о «командных играх». Вы, возможно, больше любите футбол, чем баскетбол. Но Вас спрашивают о «средней игре», о той ситуации, которая в среднем соответствует этому случаю. Дайте самый точный ответ, который Вы можете. Вы должны закончить отвечать не позднее, чем за полчаса.

Старайтесь не увлекаться средними, неопределенными ответами, за исключением тех случаев, когда. Вы действительно не можете выбрать крайний случай. Возможно, это будет в одном из четырех – пяти вопросов.

Не пропускайте вопросов. Отвечайте хоть как-нибудь на все вопросы подряд. Некоторые вопросы могут не очень подходить к Вам, но дайте все же лучшее, что Вы можете предложить в данном случае. Некоторые вопросы могут показаться слишком личные, но помните, что результаты не разглашаются и не – могут быть получены без специального «ключа». Ответы на каждый отдельный вопрос не просматриваются.

4. Отвечайте так честно, как возможно, то что верно для Вас. Но пишите того, что как Вы думаете, правильнее было бы сказать, чтобы произвести впечатление на экспериментатора.

Вопросы

Я думаю, что моя память сейчас лучше, чем раньше:

а) Да в) Трудно сказать с) нет

Я мог бы счастливо жить один, вдалеке от людей, как отшельник:

а) Да в) Иногда с) Нет.

Если бы я говорил, что небо «находится снизу», и что зимой «жарко», я должен был бы назвать преступника.

а) Гангстером в) Святым с) Тучей

Когда я ложусь спать, я:

а) насыпаю мгновенно в) нечто среднее с) засыпаю медленно, с трудом.

Если бы я вел машину по дороге, где много других автомобилей, я чувствовал себя удовлетворенным:

а) Если бы остался позади других машин б) Не знаю

с) Если бы я обогнал все идущие впереди машины

В компании я предоставляю другим шутить и рассказывать всякие истории:

а) Да в) Иногда с) Нет

Для меня важно, чтобы во всем, что меня окружает, не было беспорядка

а) верно в) трудно сказать с) неверно

Большинство людей, которых я встречаю на вечеринке, рады меня видеть.

а) Да в) Иногда с) Нет.

Я бы скорее занимался:

а) Фехтованием и танцами в) Затрудняюсь сказать с) Борьбой и ручным мячом.

Про себя я смеюсь над тем, что существует такая большая разница между тем, что люди делают и тем, что они рассказывают о том.

а) Да в) Иногда с) Нет

Когда я читаю о каком-нибудь происшествии, я точно хочу выяснить как это все случилось.

а) Всегдa в) Иногда с) Редко

Когда друзья подшучивает надо мной, я обычно смеюсь вместе со всеми и совсем не огорчаюсь.

а) Верно в) Не знаю с) Неверно.

Когда кто-нибудь грубо говорит со мной, я могу быстро забывать об этом.

а) Верно в) Не знаю с) Неверно.

Мне нравится «изобретать» новые способы в выполнения какой-либо работы больше, чем придерживаться испытанных, приемов.

а) Верно в) Не знаю с) Неверно

Когда я обдумываю что-нибудь, я люблю делать это без посторонней помощи, один.

а) Да в) Иногда с) Нет

Я думаю, что реже говорю неправду, чем большинство людей.

а) Верно в) Нечто среднее с) Нет

Меня раздражают люди, которые не могут быстро принимать решения.

а) Верно в) Не знаю с) Неверно

Иногда, хотя и очень недолго, я чувствовал ненависть к моим родителям.

а) Да в) Не знаю с) Нет

Я бы скорее раскрыл бы свои сокровенные мысли:

а) моим друзьям в) Не знаю с) В своем дневнике

Я думаю, что противоположным по значению словом по отношению к противоположности слова «неточный» будет:

а) Небрежный в) Тщательный с) Приблизительный

Я всегда полон энергии, когда мне это необходимо

а) Да в) Трудно сказать с) Нет

Меня больше раздражают люди, которые:

а) Своими непристойными шутками вгоняют других в краску

в) Не знаю

с) Опаздывают на условленную встречу и заставляют меня волноватся

Мне очень нравится приглашать гостей и развлекать;

а) Верно в) Не знаю с) Неверно

Я думаю, что…

а) Некоторые виды работ не возможно выполнить так же тщательно, как другие

в) Затрудняюсь сказать

с) Любую работу следует делать тщательно, если Вы вообще за нее взялись

Мне всегда приходится бороться со своей робостью.

а) Да в) Возможно с) Нет

Мои друзья чаще:

а) Спрашивают моего совета

б) Делают то и другое наполовину

с) Дают мне советы

Если приятель обманывает меня в мелочах, я скорее предпочитаю сделать вид, что не заметил этого, чем разоблачать его.

а) Да в) Иногда с) Нет

Мне нравится друг, который…

а) Имеет действие и практические интересы

в) Не знаю

с) Серьезно обдумывает взгляды на жизнь

Я раздражаюсь, когда слышу, что другие высказывают идеи, противоположные тем, в которые я твердо верю.

а) Верно в) Затрудняюсь ответить с) Неверно

Меня волнуют мои прошлые поступки ошибки.

а) Верно в) Не знаю с) Неверно

Если бы я одинаково хорошо умел и то и другое, я предпочел:

а) Играть в шахматы в) Затрудняюсь сказать с) Играть в городки

Мне нравятся общительные кампанейские люди.

а) Да в) Не знаю с) Нет

Я настолько осторожен и практичен, что со мной случаются меньше неприятностей, неожиданностей, чем с другими людьми

а) Да в) Трудно сказать с) Нет

Я могу забыть о своих заботах и обязанностях, когда мне это необходимо.

а) Да в) Иногда с) Нет

Мне трудно признать, что я не прав.

а) Да в) Иногда с) Нет

На заводе было бы интересно:

а) Работать с машинами и механизмами и участвовать в основном производстве

в) Трудно сказать

с) Беседовать с другими и принимать их на работу

Какое слово не связано с другими двумя:

а) Кошка в) Близко с) Солнце

То, что в некоторой степени отвлекает меня, мое внимание:

а) Раздражает меня в) Нечто среднее с) Не беспокоит

Если бы у меня было много денег, я:

а) Я позаботился бы о том, чтобы не вызвать к себе зависть

в) Не знаю

с) Жил бы не стесняя себя ни в чем

Худшее наказание для меня:

а) Тяжелая работа в) Не знаю с) Быть запертым в одиночестве

Люди должны больше, чем они делают сейчас, требовать соблюдения законов морали

а) Да в) Иногда с) Нет

Мне говорили, что ребенком я был скорее:

а) Спокойным и любил остаться один

в) Не знаю

с) Жизнерадостный и всегда активный

Мне нравится практическая повседневная работа с различными установками и машинами

а) Да в) Трудно сказать с) Нет

44.Я думаю, что большинство свидетелей говорят правду, даже если это затрудняет их.

а) Да в) Трудно сказать с) Нет

Если бы я беседовал с незнакомым человеком, я скорее:

а) Обсуждал бы с ним политические и общественные взгляды

в) Не знаю

с) Хотел бы услышать от него несколько новых анекдотов

Я стараюсь смеяться над шутками не так громко, как это делает большинство людей

а) Верно в) Не знаю с) Нет

Я никогда не чувствую себя таким несчастным, что хочу плакать.

а) Верно в) Не знаю с) Нет

В музыке я наслаждаюсь:

а) Маршами в исполнении военных оркестров

в) Не знаю

с) Типичное соло

Я быстрее предпочел провести два летних месяца

а) В деревне одним или с двумя друзьями

в) Не знаю

с) Возглавляя группу в туристических лагерях

Усилия, затраченные на составление предварительных планов

а) Никогда не лишне в) Трудно сказать с) Не стоит этого

Необдуманные поступки и высказывания моих приятелей не обижают меня и не делают несчастным.

а) Верно в) Иногда с) Неверно

Когда мне все удается, я нахожу эти дела легкими:

а) Верно в) Иногда с) Неверно

Я предпочел бы скорее работать:

а) В учреждении, где мне бы пришлось бы руководить людьми и все время быть среди них

в) Затрудняюсь ответить

с) Архитектором, работая над своими проектами в тихой комнате

«Дом» так относится к «комнате», как «дерево» к:

а) Лесу в) Растению с) Листу

То, что я делаю, у меня получается:

а) Редко в) Иногда с) Часто

В большинстве дел я:

а) Предпочитаю рискнуть в) Не знаю

с) Предпочитаю действовать наверняка

Некоторые люди считают, что я громко говорю:

а) Скорее всего это так в) Не знаю с) Думаю нет

Я восхищаюсь больше:

а) Человеком умным, но ненадежным и непостоянным

в) Трудно сказать

с) Человеком со средними способностями, но умеющим противостоять всяческим соблазнам

Я принимаю решение:

а) Быстрее, чем многие люди в) Не знаю с) Медленнее, чем многие люди

На меня производит большое впечатление:

а) Мастерство и изящество в) Не знаю с) Сила и мощь

Я считаю, что я человек склонный к сотрудничеству:

а) Да в) Нечто среднее с) Нет

Мне нравиться говорить с изысканным, утонченным человеком, чем с откровенным и прямолинейным:

а) Да в) Не знаю с) Нет

Я предпочитаю:

а) Решать вопросы, касающиеся лично меня сам

в) Затрудняюсь ответить

с) Обсуждать с моими друзьями

Если человек не отвечает сразу же, когда я что-нибудь говорю ему, то я чувствую, что должно быть, сказал какую-нибудь глупость:

а) Верно в) Не знаю с) Неверно

В школьные годы я больше всего узнал:

а) На уроках в) Трудно сказать с) Читая книги

Я избегаю работы в общественных организациях, и связанной с этим ответственностью:

а) Верно в) Иногда с) Неверно

Когда вопрос очень труден, который надо решить, и требует много усилий, я стараюсь:

а) Заняться другим вопросом

в) Затрудняюсь ответить

с) Еще раз попробовать решить этот вопрос

У меня возникают сильные эмоции: тревога, гнев, приступы смеха и т.д. казалось бы, без определенной причины:

а) Да в) Иногда с) Нет

Иногда мой ум работает не так ясно, как в другое время:

а) Верно в) Не знаю с) Неверно

Я счастлив сделать человеку одолжение, согласившись назначить встречу с ним на время, удобное для него, даже это немного неудобно для меня

а) Да в) Иногда с) Нет

Я думаю, что правильное число, которое должно продолжить ряд 1,2,3,4,5,6,…

а) 10 в) 5 с) 7

Иногда у меня бывают непродолжительные приступы тошноты т головокружения без определенной причины:

а) Да в) Не знаю с) Нет

Я предпочитаю скорее отказаться от своего заказа, чем доставить официанту лишнее беспокойство:

а) Да в) Не знаю с) Нет

Я живу сегодняшним днем в большей степени, чем другие люди:

а) Верно в) Не знаю с) Неверно

На вечеринке мне придется:

а) Принимать участие в интересной беседе

в) Затрудняюсь ответить

с) смотреть как, люди отдыхают и, отдыхать расслабившись самому

Я высказываю свое мнение независимо от того, сколько людей могут его услышать:

а) Да в) Иногда с) Нет

Если бы я мог перенестись в прошлое, я бы хотел встретиться:

а) с Колумбом в) не знаю с) с Шекспиром

Я вынужден удерживать себя от того , чтобы не улаживать чужие дела:

а) Да в) Иногда с) Нет

Работая в магазине, я предпочел бы:

а) Оформлять витрины

в) Не знаю

с) Быть кассиром

Если люди обо мне плохо думают, это меня не волнует:

а) Да в) Трудно сказать с) Нет

Если я вижу, что мой старый друг холоден со мной и избегает меня, я обычно:

а) Сразу же думаю: «У него плохое настроение»

в) Не знаю

с) Беспокоюсь о том, какой неверный поступок я совершил

Все несчастья происходят из-за людей:

а) Которые стараются во все внести изменения, хотя уже существует удовлетворительный способ решения этих вопросов

в) Не знаю

с) Которые отвергают новые, многообещающие предложения

Я получаю большое удовлетворение, рассказывая местные новости:

а) Да в) Иногда с) Нет

Аккуратные требовательные люди не уживаются со мной:

а) Верно в) Иногда с) Неверно

Я думаю, что я менее раздражительный, чем большинство людей:

а) Верно в) Иногда с) Неверно

Я могу легче не считаться с людьми, чем они со мной

а) Верно в) Иногда с) Неверно

Бывает, что все утро у меня возникает нежелание с кем-либо говорить:

а) Верно в) Иногда с) Никогда

Если стрелки часов встречаются каждые 65 минут, отмеренных по точным часам, то эти часы:

а) Отстают в) Идут правильно с) Спешат

Мне бывает скучно:

а) Часто в) Иногда с) Редко

Люди говорят, что мне нравится делать все своим собственным способом:

а) Верно в) Иногда с) Неверно

Я считаю, что нужно избегать лишних волнений, потому что они утомляют меня:

а) Да в) Иногда с) Нет

Дома в свободное время, я:

а) Болтаю и отдыхаю в) Затрудняюсь ответить с) Занимаюсь интересующими меня делами

Я робко и осторожно отношусь к завязыванию дружеских отношений с другими новыми людьми:

а) Да в) Иногда с) Нет

Я считаю, что-то, что говорят люди стихами, можно также точно выразить прозой:

а) Да в) Трудно сказать с) Нет

Я подозреваю, что люди, которые относятся ко мне по-дружески, могут оказаться предателями за моей спиной:

а) Да в) Иногда с) Нет

Я думаю, что даже самые драматические события через год, уже не оставляют в душе никаких последствий:

а) Да в) Иногда с) Нет

Я думаю, что интереснее было бы быть:

а) Натуралистом и работать с растениями

в) Не знаю

с) Страховым агентом

Я подвержен беспричинному страху и отвращению к некоторым вещам, например, к определенным животным, местам и т.д.:

а) Да в) Иногда с) Нет

Я люблю думать над тем, как можно было бы улучшить мир:

а) Да в) Трудно сказать с) Нет

Я предпочитаю игры:

а) Где надо играть в команде или иметь партнера

в) Не знаю с.) Где каждый играет сам за себя

Ночью мне снятся фантастические сны

а) Да в) Иногда с) Нет

Если я остаюсь в доме один, то через некоторое время ощущаю тревогу и страх:

а) Да в) Иногда с) Нет

Я могу обмануть людей своим дружеским расположением, когда на самом деле они мне не нравятся:а) Да в) Иногда с) Нет

Какое слово не принадлежит двум другим

а) Думать в) Видеть с) Слышать

Если мать Марии является сестрой отца Александра, то кем является Александр по отношению к отцу Марии?

а) Двоюродным братом

в) Племянником

с) Дядей

Приложение Ж

Сводная таблица личностных факторов

Сводная таблица личностных факторов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | А | В | C | E | F | G | H | I | L | M | N | O | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
|  | 8 | 4 | 9 | 3 | 5 | 8 | 5 | 9 | 5 | 9 | 7 | 4 | 9 | 4 | 11 | 4 |
|  | 11 | 7 | 11 | 8 | 3 | 10 | 6 | 6 | 3 | 11 | 4 | 3 | 9 | 5 | 5 | 10 |
|  | 10 | 6 | 10 | 9 | 4 | 11 | 5 | 7 | 3 | 8 | 4 | 4 | 9 | 4 | 12 | 10 |
|  | 11 | 8 | 12 | 8 | 6 | 9 | 8 | 8 | 3 | 9 | 6 | 4 | 11 | 4 | 5 | 11 |
|  | 12 | 5 | 10 | 10 | 3 | 11 | 6 | 7 | 4 | 10 | 5 | 3 | 9 | 5 | 4 | 9 |
|  | 9 | 6 | 9 | 8 | 6 | 9 | 7 | 6 | 5 | 10 | 7 | 4 | 10 | 5 | 1 | 11 |
|  | 11 | 6 | 11 | 10 | 5 | 11 | 5 | 5 | 3 | 9 | 6 | 5 | 10 | 3 | 4 | 11 |
|  | 12 | 7 | 12 | 9 | 5 | 12 | 8 | 5 | 4 | 10 | 6 | 4 | 9 | 5 | 5 | 9 |
|  | 9 | 7 | 9 | 8 | 4 | 10 | 6 | 6 | 4 | 11 | 4 | 4 | 9 | 6 | 6 | 10 |
|  | 10 | 8 | 11 | 12 | 3 | 9 | 6 | 6 | 3 | 9 | 5 | 3 | 11 | 6 | 5 | 10 |
|  | 9 | 7 | 9 | 8 | 4 | 10 | 6 | 6 | 4 | 11 | 4 | 4 | 9 | 6 | 6 | 10 |
|  | 10 | 8 | 11 | 12 | 3 | 9 | 6 | 6 | 3 | 9 | 5 | 3 | 11 | 6 | 5 | 10 |
|  | 11 | 7 | 11 | 8 | 3 | 10 | 6 | 6 | 3 | 11 | 4 | 3 | 9 | 5 | 5 | 10 |
|  | 10 | 6 | 10 | 9 | 4 | 11 | 5 | 7 | 3 | 8 | 4 | 4 | 9 | 4 | 6 | 10 |
|  | 11 | 8 | 12 | 8 | 6 | 9 | 8 | 8 | 3 | 9 | 6 | 4 | 11 | 4 | 5 | 11 |
|  | 12 | 5 | 10 | 10 | 3 | 11 | 6 | 7 | 4 | 10 | 5 | 3 | 9 | 5 | 4 | 9 |
|  | 9 | 6 | 9 | 8 | 6 | 9 | 7 | 6 | 5 | 10 | 7 | 4 | 10 | 5 | 7 | 11 |
|  | 9 | 7 | 9 | 8 | 4 | 10 | 6 | 6 | 4 | 11 | 4 | 4 | 9 | 6 | 6 | 10 |
|  | 12 | 7 | 12 | 9 | 5 | 12 | 8 | 5 | 4 | 10 | 6 | 4 | 9 | 5 | 5 | 9 |
|  | 9 | 7 | 9 | 8 | 4 | 10 | 6 | 6 | 4 | 11 | 4 | 4 | 9 | 6 | 6 | 10 |
|  | 10 | 8 | 11 | 12 | 3 | 9 | 6 | 6 | 3 | 9 | 5 | 3 | 11 | 6 | 5 | 10 |
|  | 11 | 7 | 11 | 8 | 3 | 10 | 6 | 6 | 3 | 11 | 4 | 3 | 9 | 5 | 5 | 10 |
|  | 10 | 6 | 10 | 9 | 4 | 11 | 5 | 7 | 3 | 8 | 4 | 4 | 9 | 4 | 6 | 10 |
|  | 11 | 8 | 12 | 8 | 6 | 9 | 8 | 8 | 3 | 9 | 6 | 4 | 11 | 4 | 5 | 11 |
|  | 12 | 5 | 10 | 10 | 3 | 11 | 6 | 7 | 4 | 10 | 5 | 3 | 9 | 5 | 4 | 9 |
|  | 9 | 6 | 9 | 8 | 6 | 9 | 7 | 6 | 5 | 10 | 7 | 4 | 10 | 5 | 7 | 11 |
|  | 11 | 6 | 11 | 10 | 5 | 11 | 5 | 5 | 3 | 9 | 6 | 5 | 10 | 3 | 4 | 11 |
|  | 12 | 7 | 12 | 9 | 5 | 12 | 8 | 5 | 4 | 10 | 6 | 4 | 9 | 5 | 5 | 9 |
|  | 9 | 7 | 9 | 8 | 4 | 10 | 6 | 6 | 4 | 11 | 4 | 4 | 9 | 6 | 6 | 10 |
|  | 9 | 6 | 9 | 8 | 6 | 9 | 7 | 6 | 5 | 10 | 7 | 4 | 10 | 5 | 7 | 11 |
|  | 11 | 6 | 11 | 10 | 5 | 11 | 5 | 5 | 3 | 9 | 6 | 5 | 10 | 3 | 4 | 11 |
|  | 12 | 7 | 12 | 9 | 5 | 12 | 8 | 5 | 4 | 10 | 6 | 4 | 9 | 5 | 5 | 9 |
|  | 9 | 7 | 9 | 8 | 4 | 10 | 6 | 6 | 4 | 11 | 4 | 4 | 9 | 6 | 6 | 10 |
|  | 10 | 8 | 11 | 12 | 3 | 9 | 6 | 6 | 3 | 9 | 5 | 3 | 11 | 6 | 5 | 10 |
|  | 9 | 7 | 9 | 8 | 4 | 1 | 6 | 6 | 4 | 11 | 4 | 4 | 9 | 6 | 6 | 10 |
|  | 10 | 8 | 11 | 12 | 3 | 9 | 6 | 6 | 3 | 9 | 5 | 3 | 11 | 6 | 5 | 10 |
|  | 9 | 6 | 9 | 8 | 6 | 9 | 7 | 6 | 5 | 10 | 7 | 4 | 10 | 5 | 7 | 11 |
|  | 11 | 6 | 11 | 10 | 5 | 11 | 5 | 5 | 3 | 9 | 6 | 5 | 10 | 3 | 4 | 11 |
|  | 12 | 7 | 12 | 9 | 5 | 12 | 8 | 5 | 4 | 10 | 6 | 4 | 9 | 5 | 5 | 9 |
|  | 9 | 7 | 9 | 8 | 4 | 10 | 6 | 6 | 4 | 11 | 4 | 4 | 9 | 6 | 6 | 10 |

Приложение З – Взаимосвязь между мотивацией достижения, мотивации избегания и профессиональной мотивации и личностными факторами предпринимателей (по Пирсону)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы | А | В | C | E | F | G | H | I | L | M | N | O | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
| Виды мотивации |
| Мотивация достижения (высокий уровень) | 0,143 | 0,143 | -0.362 | 0,095 | -0,225 | 0,568 | 0,093 | -0,225 | -0,245 | 0,225 | 0,095 | -0,225 | 0,094 | 0,095 | 0,095 | -0,225 |
| Мотивация избегания (низкий уровень) | -0.225 | 0,093 | 0,078 | -0,782 | -0,109 | -0,109 | 0,662 | -0,109 | -0,562 | -0,109 | 0,143 | -0,1 | 0,093 | 0,143 | 0,143 | 0,222 |
| Профессиональная мотивация (высокий уровень) | 0,224 | 0,265 | -0,011 | 0,093 | -0,562 | 0,562 | 0,756 | 0,265 | 0,265 | -2,290 | 0,147 | -0,562 | 0,265 | 0,124 | 0,078 | -0,118 |