

DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-2-26-35

Позина М. Б., канд. психол. наук, доцент кафедры психологии Университета «Синергия», Москва, SPIN-code: 7706-2422

Ханова З. Г. докт. психол. наук, профессор кафедры психологии Университета «Синергия», Москва, SPIN-code: 6920-0471

Исследовательские горизонты изучения психологии российского предпринимательства

Склонность к предпринимательству — это личностное творчество, это определенный образ жизни, это стратегия воспитания, это свойства характера. Как правило, эти и другие необходимые качества закладываются с детства. Какие же способности можно считать «предпринимательскими»? В статье рассматриваются теоретические и эмпирические аспекты изучения психологии предпринимательства в России; представлены данные психологических характеристик личности и деятельности российского предпринимателя, полученные учеными в разные годы после перестройки. Приведены результаты пилотажного исследования социально-психологических характеристик предпринимателей в их связи с механизмами влияния на деловую активность, стратегиями поведения в конкурентных условиях, мотивацией деятельности и системой ценностей. Представлена модель разработки психологического инструментария для диагностики склонности к предпринимательской деятельности у подростков.

Ключевые слова: формы предпринимательства, личность предпринимателя, предпринимательская активность, методы оценки предпринимательских способностей

В рамках российского законодательства предпринимательство рассматривается как *особый вид деловой активности личности, основанный на самостоятельной инициативе и ответственности, которую личность берет на себя с целью получения прибыли*. Следует понимать, что получение прибыли свойственно не только предпринимательской деятельности, но и любой другой форме деловой активности. Однако, предпринимательская прибыль — это доход, получаемый благодаря уникальному сочетанию личностных качеств человека и его особых умений комбинировать средства производства, учитывать условия и имеющиеся ресурсы, по-новому анализировать факторы управления собственностью и просчитывать риски. На нынешнем этапе развития российского предпринимательства условия управления собственностью тесно связаны с по-

литикой государства, мировой экономикой, правовым полем деятельности, информатизацией среды и психологией менеджмента.

Не всякий человек, получающий прибыль от деловой активности может быть отнесен к категории предпринимателей. Во-первых, предприниматель — это лицо, которое, используя наемный труд, вкладывает собственный капитал, ресурсы и средства производства в бизнес с целью получения прибыли; во-вторых, — это законно зарегистрированное и действующее в качестве предпринимателя лицо, которые создает, ведет, развивает собственное дело и прекращает его, если оно не приносит соответствующего дохода; в-третьих, — это лицо, которое создает в условиях риска, неопределенности и отсутствия гарантий новые формы удовлетворения общественных потребностей [9; 10; 16; 17].

Основной субъект предпринимательской активности — *личность* предпринимателя. Он взаимодействует с потребителем, — его основным контрагентом, и, одновременно, с государством, которое в различных ситуациях может выступать или как партнер-помощник, или как противник. При этом, и потребитель, и государство, и наемный работник, и партнеры по бизнесу также относятся к категории субъектов предпринимательской активности. В концепция психологических отношений Познякава–Журавлева (2012) предприниматель в России рассматривается как субъект деятельности, который отражает объективные экономические процессы, происходящие в обществе. Однако, вступая с ним в определенные психологические отношения, предприниматель, благодаря своей деловой активности, выполняет функцию регуляции экономических отношений и таким образом сам выступает фактором изменения экономических условий. Предприниматель — это уникальное сочетание четкого понимания функций бизнеса, способностей наполнять адекватным содержанием каждую из функций, операционализация действий и достижение цели на основе набора индивидуально-личностных свойств или психологических характеристик.

Таким образом, синергетический эффект предпринимательской активности складывается из: умений выбирать, управлять и мотивировать; системы ценностей; творческого и личностного потенциала; характера партнерских отношений. Предприниматель — это инноватор, своего рода социальный творец профессиональных организаций, профессий и рабочих мест. Майкл Блумберг, креативный и успешный предприниматель нашего времени, пишет: наша компания отличалась тем, что в ней работали сотрудники со способностями, о которых конкуренты могли только мечтать. Компания считалась странной, поскольку нарушала и перекраивала все правила, существующие в медиасфере. Компания следовала принципам: «не сомневаться в своих творческих способно-

стях», «самозабвенно трудиться» и «испытывать счастье на работе» [4, с. 107]. Исходя из этих принципов строились партнерские связи и отношения.

Без реальных и потенциальных партнерских отношений невозможно осуществлять бизнес-планирование, оценку и прогноз [2; 3; 11]. Несмотря на то, что эти отношения часто несут временный характер, в них заложен большой потенциал личностной и социальной ответственности. Психологическое партнерство определяется вектором эмоциональной, деловой и ценностной направленности в выстраиваемых отношениях. Это, свою очередь, формирует *два типа предпринимателей*: 1) склонных ответственно относиться к другим участникам делового взаимодействия и, как показали исследования, ориентированных на любовь, семейную жизнь, свободу и творчество; 2) ориентированных на материально обеспеченную жизнь и не стремящихся к психологическим отношениям в деловом партнерстве (Позняков, Груздева, 2013) [12; 13].

Психологические характеристики личности и деятельности российского предпринимателя определяются выводами, полученными российскими учеными в разные годы после перестройки. Наиболее часто исследователи указывают на творческий, инновационный характер предпринимательской деятельности, ссылаясь на наиболее успешных представителей бизнеса. Предпринимательские установки чаще связывают с социальным статусом, который в России определяется престижем, успехом и финансовым благополучием [18].

Исследование психологических особенностей предпринимателей

Результаты зарубежных и отечественных исследований в области социальной и экономической психологии свидетельствуют о том, что в сходных экономических условиях представители различных социальных групп, в том числе и предприниматели,

по-разному строят свою экономическую деятельность. Эти различия во многом обусловлены социально-психологическими факторами. С этим общим положением принципиально согласно большинство исследователей, однако содержание конкретных социально-психологических характеристик предпринимателей и особенно механизмы их влияния на деловую активность и предрасполагающие к рискованным формам поведения и конкурентной деятельности, изучены явно недостаточно.

В качестве объекта нашего исследования были выбраны московские предприниматели сферы малого и среднего бизнеса (руководители или совладельцы предприятий) и группа наемных работников. Всего в исследовании приняло участие 164 человека, по 82 человека в каждой выборке с равным соотношением мужчин и женщин. Сбор эмпирического материала проводился с помощью стандартизированного интервью деловой активности предпринимателей (А. Л. Журавлев, В. П. Позняков) и нескольких личностных опросников: опросник индивидуально-типологических особенностей (Л. Н. Собчик); методика определения гендерных особенностей (С. Бэм); уровень субъективного контроля (Е. Г. Ксенофонтова); опросник мотивации достижений (С. А. Шапкин); шкала «рациональности-готовности к риску» (Т. В. Корнилова); методика предрасположенности личности к конфликтному поведению (К. Томас); диагностика межличностных отношений (ДМО Т. Лири).

В сравнительном пилотажном исследовании, проведенном на кафедре психологии факультета управления МФПУ «Синергия», были обнаружены различия между предпринимателями и наемными работниками по социально-психологическим и личностным характеристикам. Так, большинство предпринимателей предпочитают умеренную степень риска и положительно относятся к конкуренции. Предприниматели более рациональны, их рациональность связана с такими параметрами, как тревожность и интер-

нальность ($p < 0,03$). У наемных работников рациональность связана с маскулинностью ($p < 0,04$), ригидностью ($p < 0,01$) и стремлением к успеху ($p < 0,01$). Наемные работники демонстрируют более высокую готовность к риску ($p < 0,03$).

Склонность к риску для большинства предпринимателей носит характер некоей самобытности. Предприниматели более осторожно подходят к принятию решений в условиях неопределенности и риска. Склонность к риску имеет три значимых статистических связи: с агрессивностью ($p < 0,025$), нерациональностью ($p < 0,04$) и экстраверсией ($p < 0,05$). Склонность к риску у предпринимателей связана со следующими личностными чертами: стремлением к успеху, конкуренцией, независимостью, смелостью, открытостью в общении, стремлением избегать лишней ответственности, великодушием. Это позволяет выдвинуть гипотезу о высокой степени самостоятельности данного параметра для психологии предпринимателя как представителя особой социальной группы со специфическим набором индивидуально-психологических свойств.

Гендерной специфики в склонности к риску у предпринимателей не обнаружилось. Интересно отметить, что у предпринимателей, в отличие от наемных работников, показатели «маскулинности–фемининности» не коррелируют с полом. У предпринимателей прослеживается связь между маскулинностью и доминированием, фемининностью и пассивностью. Возможно, что специфика профессиональной деятельности предпринимателя нивелирует половые различия.

Межличностные отношения

Обе группы предпочитают стратегию компромисса. Предприниматели в наименьшей степени придерживаются стратегии приспособления, а наемные работники — соперничества. У наемных работников стратегии поведения в конфликте в большей степени, чем у предпринимателей, детер-

минированы личностными особенностями. Предприниматели обладают высокой профессиональной мотивацией и выраженной направленностью на достижение поставленных целей и в меньшей степени ориентированы на общение. Наемные служащие больше ориентированы на поддержание межличностных отношений. У предпринимателей соперничество и приспособление носят сугубо личностный характер, а сотрудничество используется в качестве необходимого условия успешной деятельности.

Женщины-предприниматели в большей степени придерживаются стратегии избегания конфликтов, нежели мужчины-предприниматели. Женщины не склонны доминировать, они менее агрессивны.

Мотивация

Мотивация избегания неудач в большей степени характерна для предпринимателей, по сравнению с выборкой наемных работников. У предпринимателей оба вида мотивации связаны со спонтанностью. Это говорит о качественно ином содержании мотивации достижения и мотивации избегания у предпринимателей. Высокий уровень мотивации в обеих модальностях объясняется необходимостью оперативно решать многие неожиданно возникающие проблемы. У предпринимателей мотивация достижения связана с готовностью к риску, как необходимым условием быстро действовать и принимать решения. Мужчины-предприниматели в большей степени мотивированы достижением цели, нежели женщины-предприниматели.

Данные, полученные в этом и других исследованиях, легли в основу идеи разработки методов для оценки предпринимательских способностей у студентов и школьников. Сейчас на кафедре психологии МФПУ «Синергия» проводится пилотажное исследование студентов колледжа и университета для выявления бизнес-активной молодежи, а на выборке восьми- и десятиклассников

реализуется проект выявления наиболее склонных к предпринимательской деятельности школьников.

Мы исходим из гипотезы о том, что успешность предпринимательской деятельности во многом зависит от индивидуально-психологических особенностей субъекта деятельности, включенного в бизнес-отношения. В частности, от уровня развития его аффективно-волевой сферы, от структуры познавательных способностей, от системы ценностных ориентаций, от уровня развития самосознания и качества самооценки, от степени притязаний и характера мотивации, от локуса контроля, от качества развития коммуникативных навыков и др.

Выявить некоторые психологические основания эффективного ведения хозяйства позволяет изучение деятельности русской модели экономики, начиная от памятника древнерусской культуры «Домострой» до начала XX века. В психологии русского человека домостроительство — это наука обеспечения достатка и изобилия, в которой присутствует нравственно-трудовой порядок. В сегодняшнюю экономическую модель с трудом вписываются представления об абсолютной автаркии экономики русского хозяйствования, которая не зависела от иностранного ввоза и вывоза. Кроме того, трудовая деятельность русского хозяйственника исключала из системы экономических отношений погоню за прибылью, порицала поклонение деньгам как единственному источнику существования, отвергала несправедливую эксплуатацию работников и домочадцев. Практическая духовность, пронизывающая «Домострой», подразумевала наличие у хозяина таких качеств, как трудолюбие, добросовестность, бережливость, склонность к порядку и чистоте, справедливость по отношению к работникам, автономность и независимость, самообеспечение и самоограничение во всем.

Сущность русского хозяйственника состояла в том, что труд им рассматривался как настоящее творческое действо,

подчиняющееся правилам бытия с его духовно-нравственным основанием. В русской модели экономики собственность — это право труда, а не денег. А капитал — это ресурс труда и бережливости, основанный на народной честности, народной предприимчивости и трудолюбии [10, с. 7–8, 185].

Образ современного российского предпринимателя

Современная предпринимательская деятельность — это специфический образ жизни. Бизнес-деятельность приобрела статус одной из наиболее престижных профессий в современном российском обществе, путь к вершинам которого доступен не каждому. Важной стороной современной предпринимательской деятельности является формирование готовности к нововведениям, культуре поведения, ответственности за принятые решения, способности к взвешенному риску, компетентности в области экономики, технологии, права.

Анализ предпринимателя с точки зрения его профессиональных знаний, умений и навыков должен быть дополнен рефлексией предпринимателя как субъекта индивидуального жизненного пути, носителя определенных мотивационно-смысловых образований и ценностных ориентаций, соответствующих современной субъективной модели экономического успеха [18].

Анализ предпринимательского слоя в стране указывает на довольно пестрый и «не номенклатурный» состав российского бизнес-сообщества. В бизнесе сегодня и рядовые граждане, прежде всего молодежь, не требующая значительного первоначального капитала, и высококвалифицированные специалисты, открывающие консультативные фирмы в области управления, правовой и законодательной базы, программного обеспечения и т. д. Несмотря на то, что немалая часть предпринимательства вышла из «теневого» бизнеса 90-х, постепенно упорядочиваются формы открытия

и ведения бизнеса, расширяется малый бизнес, появляются все новые формы бизнеса, не охваченные законом о предпринимательстве в России.

Двадцать лет назад образ предпринимателя в России имел отрицательную коннотацию: «эксплуататор», завистливый, авторитарный, скрывающий свою деятельность и доходы, с категоричным стилем общения и поведения. Сегодня образ предпринимателя конкурентоспособен на рынке труда и предпринимательская деятельность рассматривается через призму прозрачности ведения бизнеса, качества оказываемых услуг или выпускаемой продукции, степень доверия со стороны потребителя, удовлетворенности сотрудников условиями труда и отдыха, уровень социальной защиты. В настоящее время в России ключевым фактором эффективности предпринимательской деятельности выступает осознание предпринимателями своей социальной ответственности перед государством на разных этапах его общественно-политической жизни.

Формы предпринимательства

Предпринимательство как особая форма экономической активности присутствует в частном и в государственном секторе экономики. Как *форма инициативной деятельности*, направленной на извлечение прибыли, предпринимательский доход может быть получен в различных областях производственной, коммерческой, финансовой, страховой, посреднической, добывающей и интернет-деятельности. Определяющей функцией производственного предпринимательства выступает производство. В коммерческом предпринимательстве основным фактором получения прибыли является перепродажа товара по завышенной цене. Финансовое предпринимательство в качестве предмета купли-продажи использует деньги и ценные бумаги, которые продает или кредитует. В страховом предпринимательстве источником

дохода является страховой взнос, который выплачивается при определенных обстоятельствах. Посредническое предпринимательство способствует организации взаимовыгодной коммуникации двум заинтересованным во взаимной сделке сторонам, получая прибыль от оказанных услуг. Интернет или онлайн предпринимательство извлекает деньги и получает доход из ресурсов интернета: создание интернет-магазинов, банков, страховых агентств; создание и продвижение сайтов и получение дохода за размещение в них рекламного или иного контента; SMM маркетинг в социальных сетях и их последующая монетизация; арбитраж трафика и многое другое. Интернет-предпринимательство поэтапно вытесняет привычные формы предпринимательства. Например, десять лет назад посредническая предпринимательская деятельность приносила больше дохода чем производственная, однако, в последнее время, в связи с появлением интернет-предпринимательства производитель сам осуществляет весь бизнес-цикл: создает сайт, размещает контент и рекламу, реализует товар или услугу, осуществляет мониторинг спроса и предложения, корректирует номенклатуру поставок.

Предприниматель сегодня может заниматься подбором и оценкой персонала, осуществлять бизнес-планирование, проводить исследования и анализировать массивы данных, давать оценку результатов деятельности и осуществлять общую стратегию развития производства. Поэтому компетентность в области предпринимательства может быть или следствием осознанной практики, или врожденных способностей, или же сочетанием того и другого.

Склонность к предпринимательству — это «личностное творчество». Это определенный образ жизни, это стратегия воспитания, это свойства характера. Как правило, закладывается с детства. *Какие же способности можно считать «предпринимательскими»?*

Модель диагностики предпринимательских способностей

По итогам уже состоявшихся зарубежных исследований типичный портрет успешного предпринимателя включает 14 качеств: внутренний импульс и энергия; уверенность в себе; большой опыт в бизнесе; отношение к деньгам как к мере успеха, а не как к цели; настойчивость в решении реалистичных задач; способность ставить ясные задачи; умеренный риск; способность быстро оправиться от неудачи; эффективное использование обратной связи; личная ответственность за инициативу; соответствующее использование имеющихся ресурсов; постановка достижимых целей; внутренний источник контроля; способность справиться с возникшими вне фирмы неясностями и неопределенностями. Однако, как утверждают сами исследователи, попытки составить научно-обоснованный психологический портрет предпринимателя не дали сколько-нибудь практически значимых результатов [18].

Из перечисленных качеств взрослых предпринимателей нами были отобраны девять параметров, применимых для оценки школьников: инициативность и целеустремленность; риск и независимость; эффективность и качество; стремление к знаниям и целеполагание; наблюдательность. Они стали основой для создания диагностической модели, в которую были вложены элементы имеющихся в арсенале психологов тестовых батарей, разработанных специально для исследования различных свойств личности.

Личностный опросник

Построен на основе *теории черт личности* (Олпорт, Кеттел, Айзенк). Выявленные в ряде современных исследований черты современных предпринимателей оказались сходными с личностными качествами лидеров (управленцев). Лидеров, как правило, отличает от других людей высокий

интеллект, склонность к доминированию и компетентность в профессиональной сфере. Были выделены психологические типы предпринимателей, характеризующихся определенными личностными особенностями. Полученные результаты на российской выборке сравнивались с аналитическими данными американцев [7, с. 217]. Как оказалось, при любом типе социальной организации для руководителя характерны высокий интеллект и стремление доминировать. Но только в среде предпринимателей, особенно в крупных фирмах, встречаются люди с ярко выраженной индивидуальностью, изобретательностью и активностью. Исследователи считают, что будущее скорее за людьми такого типа.

Тем не менее, предпринимательство и менеджмент имеют разные цели и в бизнесе представлены разными формами деятельности. Склонности к предпринимательскому поведению, по нашему мнению, обусловлены набором специфических черт, позволяющим подросткам функционировать в условиях конкурентной среды (*активность, уверенность в себе, склонность к риску, мотивация, ответственность, напористость, установка на успех* и др.). Вопросы для диагностики черт были взяты из набора последней версии Личностного Профиля по Айзенку и сгруппированы по шкалам, предложенным авторами (Айзенк, Вильсон, 1996) [1].

Проективный рисунок

Это тест на оценку ситуации, который можно отнести к имитационным тестам для прогнозирования деятельности, ассоциативно связанной у школьников с предпринимательством. В основе блока проективных заданий — концепция неявных знаний в терминологии Р. Стернберга. Неявные знания, по мнению Стернберга, способствуют успешной деятельности человека в различных областях. Метод оценки неявных знаний тесно связан с тестами на

оценку ситуации, которые оцениваются тремя способами: по корреляции ответов респондентов со средним значением из разных групп; по степени здравого смысла; по нахождению статистически значимых различий между ответами респондента и прототипом специалиста в измеряемой тестом области. В нашем случае измеряется потенциал опыта, полученный школьниками в условиях российской действительности, и те аспекты неявных знаний о профессиональной деятельности, которой им, возможно, предстоит заниматься в будущем [14].

В соответствии с проективной гипотезой каждое эмоциональное проявление индивидуума, его восприятия, чувства, высказывания, двигательные акты несут на себе отпечаток личности. Мы предположили, что стимулы, предложенные школьникам, будут приобретать смысл в связи с личностным значением, которое они вкладывают в символику рисунка. В свою очередь, вложенный в рисунок смысл, будет опосредованно побуждать к активности в формате той деятельности, которая будет у школьников связана с бизнесом.

Интеллект

Включение нескольких несложных заданий в режиме ограничения времени направлено на определение черты, отражающей, насколько хорошо школьник умеет обрабатывать информацию различных типов [8, с. 153]. Поскольку одна из функций образования: развивать элементы логики, оперирование числами, грамотность, — то индивидуальные различия в скорости решения предложенных задач могут рассматриваться как проявление необходимых школьнику когнитивных навыков, необходимых для успешной предпринимательской деятельности. Так, чтобы понять фразу, нужно из психического словаря извлечь нужное значение. Время такого обращения к памяти короче у тех людей, ко-

торые лучше справляются с вербальными субтестами. Тот школьник, который чуть быстрее решает эту задачу, может получить значительное преимущество. Для решения задач на аналогии необходимо хранить в памяти большое количество разнообразных слов и их признаков. Нужно также помнить уже проверенные связи и их не повторять.

Все это требует внимания и сосредоточения на различных аспектах решаемой задачи. Это ведет к предположению, что школьники с отличной памятью и хорошим вниманием будут лучше выполнять предложенные задачи за ограниченное время. Интенсивность интереса (измеряется временем решения задачи или ее пропуском), с которой школьник приступает к решению подобных заданий, измеряем специфический аспект мотивации, например, «мотивацию достижений», которая предположительно объясняет, почему некоторые школьники «заставляют себя напряженно трудиться», в то время, как другие относятся к учебе более расслабленно. Конечно, это скорее некое мотивационное состояние, как «одно из проявлений свойств личности» [8, с. 460], которое, однако, дает нам дополнительную информацию о специфике личности школьников, участвующих в исследовании.

Исследования ИП РАН показали, что старшеклассники в возрасте 15–16 лет не имеют четких представлений о своих собственных ментальных ресурсах и часто выбирают профессию случайно (Русалов, Велумян, 2012). Это ведет к ошибочному выбору профиля обучения в массовой школе не менее чем в половине случаев [6, с. 77]. Еще в 1973 году Д. Мак-Клелланд призвал исследователей найти новые методы для оценки практических способностей и прогноза успешной деятельности, ссылаясь на то, что рациональные теории не объясняют, а лишь описывают поведение успешно работающих людей. Многие теоретики считают, что в развитии компе-

тентности важную роль играют талант или врожденные способности [7, с. 17]. Аналитические, творческие и практические способности, измеряемые тестами, могут рассматриваться как формы развиваемой компетентности. Стернберг (1995) проводил исследования неформальных процедурных знаний у детей и взрослых и обнаружил, что этот важный аспект практического интеллекта не соотносится с академическим интеллектом [14].

Мы исходим из тезиса, что адекватная диагностическая модель склонностей школьников к предпринимательской деятельности должна быть комбинированной и рассматривать субъекта в единстве внутреннего мира, опыта переживаний и внешней реакции на окружающую действительность [по: 15, с. 422–423].

В странах с развитой экономикой и вековым опытом рыночных отношений подготовка к ведению бизнеса начинается довольно рано. Во многих странах, — в Великобритании, Норвегии, Германии, Венгрии, Болгарии, — основам предпринимательской деятельности начинают обучать еще в школе. В США и Канаде — в двухлетних младших колледжах и затем в университетах. В Японии предпринимательству учат в специализированных учебных центрах, университетах или непосредственно на рабочем месте. В некоторых странах в разгар мирового кризиса были запущены специальные программы по стимулированию и поддержке молодежного предпринимательства. Например, в Германии по такой программе ежегодно готовятся примерно 60 предпринимателей, каждый из которых подтверждает свою успешность тем, что в 100% случаев после окончания обучения остается в начатом бизнесе.

Одним из трех масштабных резервов экономического роста страны, обеспечивающих 40% ВВП, к середине следующего десятилетия должно стать развитие малого предпринимательства. Менее чем через десять лет в малом бизнесе, по словам

Президента, должно быть около 20% населения. Это будут заслуживающие уважения люди, желающие честно работать, проявлять себя, служить Отечеству и добиваться успеха. Для начала, говорит он, нужно выстроить *современную раннюю профориентацию школьников*, в которой партнерами школ должны стать университеты, научные коллективы и успешные компании. Очень важно, что эти задачи соответствуют деятельности, которую осуществляют психологи в направлении разработки, адаптации и стандартизации методов диагностики и оценки будущих российских предпринимателей.

Список литературы

1. Айзенк Г., Вильсон Г. Как измерить личность / Пер. с англ. М.: «Когито-Центр», 2000. — 284 с.
2. Аскерко Ю.И. Формирование информационной компетентности будущего учителя технологии и предпринимательства в процессе профессиональной подготовки: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08. — Магнитогорск, 2007. — 19 с.
3. Блинов А. О. О роли предпринимательской деятельности в улучшении экологической обстановки // Российский экономический журнал. 1993. № 7. С. 55.
4. Блумберг М. Блумберг о Bloomberg / Майкл Блумберг при содействии Мэтью Уинклера; Пер. с англ. М.: Альпина Паблишен, 2010. — 224 с. (Серия «Сколково»).
5. Большой психологический словарь / Сост. и общ. ред. Б. Г. Мещеряков, В. П. Зинченко. СПб.: Прайм-Еврознак, 2005. — 672 с.
6. Волкова Е. В. Технологии развития ментальных ресурсов. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016. — 216 с. (Методы психологии).
7. Дружинин В. Н. Когнитивные способности: структура, диагностика, развитие. М.: ПЕР СЭ; СПб.: ИМАТОН-М, 2001. — 224 с.
8. Купер К. Индивидуальные различия / Пер. с англ. Т. М. Марютиной под ред. И. В. Равич-Щербо. М.: Аспект Пресс, 2000. — 527 с.
9. Мусаэлян И. Э., Сливницкий Ю. О. Психология предпринимательства — новая область отечественной психологической науки // Вестник МГУ. Сер. 14. Психология. 1995. № 1. С. 3–7.
10. Платонов О. А. Экономика русской цивилизации. М.: «Родник», 1995. — 383 с.
11. Поздняков В. П., Филинкова Е. Б. Психология успешного предпринимательства: опыт исследования и практической работы // Прикладная психология. 1998. № 5. С. 32–43.
12. Позина М. Б. Метод системной диагностики организационных ценностей // Прикладная психология: основные проблемы, перспективы и новые направления. Учебное пособие / Под ред. О. И. Каяшевой, М. Б. Позина. СПб., 2018. С. 5–12.
13. Поздняков В. П. Итоги и перспективы исследования российских предпринимателей с позиции концепции психологических отношений // Проблемы педагогики и психологии. 2014. № 1. С. 267–273.
14. Поздняков В. П., Позднякова Н. Н., Тихомирова С. В. Социальная психология российского предпринимательства. Разработка информационно-исследовательской базы данных // Знание. Понимание. Умение. 2012. № 4. С. 227–233.
15. Практический интеллект / Р. Дж. Стернберг, Дж. Б. Форсайт, Дж. Хедланд и др. СПб.: Питер, 2002. — 272 с. (Серия «Мастера психологии»).
16. Психология: комплексный подход / М. Айзенк, П. Брайан, Х. Куликэн и др.; под ред. М. Айзенка; Пер. с англ. С. Б. Бенедиктова. — Мн.: Новое знание, 2002. — XVI, 832 с.
17. Райгородский Д. Я. Психология предпринимательства / серия Менеджмент. Самара: Бахрах, 2007.
18. Рубин Ю. Б. Основы предпринимательства / учебник для студентов вузов. М.: Изд-во Синергия, 2016.
19. Ханова З. Г. Стратегии поведения успешных предпринимателей в кризисных ситуациях: Автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.13. [Текст] — Ставрополь, 2005. — 23 с.

References

1. Eisenk G., Wilson G. *Kak izmerit' lichnost'* How to measure the personality. TRANS. with English. Moscow, "Kogito-Center", 2000. — 284 p.
2. Askerko Yu. I. *Formirovanie informacionnoj kompetentnosti budushchego uchitelya tekhnologii i predprinimatel'stva v processe professional'noj podgotovki* [Formation of information competence of the future teacher of technology and entrepreneurship in the process of pedagogical training]: author's abstract. ... cand. of pedagogical sciences: 13.00.08. Magnitogorsk, 2007. — 19 p.
3. Blinov A. O. *O roli predprinimatel'skoj deyatel'nosti v uluchshenii ekologicheskoy obstanovki* [About the role of business activity in improving the environmental situation]. *Rossijskij ekonomicheskij zhurnal* — Russian economic journal, 1993, no. 7, p. 55.
4. Bloomberg M. *Blumberg o Bloomberg / Majkl Blumberg pri sodejstvii Met'yu Uinklera* [Bloomberg about Bloomberg, Michael Bloomberg with the assistance of Matthew Winkler]; TRANS. from English: Alpina Publishing, 2010. — 224 p. (SKOLKOVO Series).
5. *Bol'shoj psihologicheskij slovar'* Big psychological dictionary, Comp. B. G. Meshcheryakov, V. P. Zinchenko, St. Petersburg: Prime-euroznak, 2005. — 672 p.
6. Volkova E. V. *Tekhnologii razvitiya mental'nyh resursov* [Technologies of development of mental resources], Moscow, Institute of psychology of the Russian Academy of Sciences, 2016. — 216 p. (Methods of psychology).
7. Druzhinin V. N. *Kognitivnye sposobnosti: struktura, diagnostika, razvitie* [Cognitive abilities: structure, diagnostics, development]. Moscow, PER SE; Saint Petersburg, Imaton-M, 2001. — 224 p.
8. Cooper K. *Individual'nye razlichiya* [Individual differences], Per. with eng. T. M. Marutina ed. I. V. Ravich-sherbo. Moscow, Aspect Press, 2000. — 527 p.
9. Musaelyan I. E., Slivnitsky Yu. O. *Psihologiya predprinimatel'stva — novaya oblast' otechestvennoj psihologicheskoy nauki* [Psychology of entrepreneurship —

- a new area of Russian psychological science]. *Vestnik MGU* — Bulletin of MSU, Ser. 14, Psychology, 1995, no. 1, pp. 3–7.
10. Platonov O. A. *Ekonomika russkoj civilizacii* [Economics of Russian civilization], Moscow, Rodnik, 1995. — 383 p.
 11. Pozdnyakov V. P., Filinkova E. B. *Psihologiya uspehnogo predprinimatel'stva: opyt issledovaniya i prakticheskoy raboty* [Psychology of successful entrepreneurship: research and practical experience]. *Prikladnaya psihologiya* — Applied psychology, 1998, no. 5, pp. 32–43.
 12. Posina M. B. *Metod sistemnoj diagnostiki organizacionnyh cennostej* [Method of system diagnostics of organizational values]. *Prikladnaya psihologiya: osnovnye problemy, perspektivy i novye napravleniya. Uchebnoe posobie* — Applied psychology: main problems, prospects and new directions. Textbook, ed. by O. I. Kayasheva and M. B. Posina, Saint Petersburg, 2018, pp. 5–12.
 13. Poznyakov V. P. *Itogi i perspektivy issledovaniya rossijskih predprinimatelej s pozicii koncepcii psihologicheskikh otноshenij* [Results and prospects of research of Russian entrepreneurs from the position of the concept of psychological relations]. *Problemy pedagogiki i psihologii* — Problems of pedagogy and psychology, 2014, no. 1, pp. 267–273.
 14. Poznyakov V. P., Poznyakova N. N., Tikhomirova S. V. *Social'naya psihologiya rossijskogo predprinimatel'stva. Razrabotka informacionno-issledovatel'skoj bazy dannyh* [Social psychology of Russian entrepreneurship. Development of an information and research database]. *Znanie. Ponimanie. Umenie* — Knowledge. Understanding. Skill, 2012, no. 4, pp. 227–233.
 15. *Prakticheskij intellekt* [Practical intelligence], R. J. Sternberg, J. B. Forsyth, J. Hedland et al. Saint Petersburg, Peter, 2002. — 272 p. (Masters of psychology series).
 16. *Psihologiya: kompleksnyj podhod* [Psychology: an integrated approach], M. Aizenk, P. Bryan, H. Kuliken et al.; ed. by M. Aizenk; TRANS. from the English by S. B. Benediktov. Mn.: New knowledge, 2002. — XVI, 832 p.
 17. Raigorodsky D. Ya. *Psihologiya predprinimatel'stva* Psychology of entrepreneurship, Management series. Samara, Bahrahk, 2007.
 18. Rubin Yu. B. *Osnovy predprinimatel'stva* [Fundamentals of entrepreneurship, textbook for University students]. Moscow, Synergy Publishing house, 2016.
 19. Khanova Z. G. *Strategii povedeniya uspehnnyh predprinimatelej v krizisnyh situacijah* [Strategies of behavior of successful entrepreneurs in crisis situations]: autoref. dis. ... Cand. the course of studies. Sciences: 19.00.13. [Text] — Stavropol, 2005. — 23 p.

DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-2-26-35

Pozina Marina B., Synergy University, Moscow, Russia, SPIN-code: 7706-2422

Hanova Zoya G., Synergy University, Moscow, Russia, SPIN-code:

Research horizons of studying the psychology of russian entrepreneurship

The propensity for entrepreneurship is personal creativity, it is a certain way of life, it is a parenting strategy, it is a character trait. As a rule, these and other necessary qualities are laid down from childhood. What abilities can be considered «entrepreneurial»? The article discusses the theoretical and empirical aspects of studying the psychology of entrepreneurship in Russia; data on the psychological characteristics of the personality and activities of a Russian businessman are presented, obtained by scientists in different years. The results of a pilot study of the socio-psychological characteristics of entrepreneurs in their connection with the mechanisms of influence on business activity, strategies of behavior in a competitive environment, business motivation and a value system are presented. A model for the development of psychological tools for diagnosing a propensity for entrepreneurial activity in adolescents is presented.

Keywords: forms of entrepreneurship, entrepreneur personality, entrepreneurial activity, methods for assessing entrepreneurial abilities

About authors: Marina B. Pozina, PhD. in Psychology, Associate Professor; Zoya G. Hanova, Doctor of Psychology, Professor

For citation: Pozina M., Hanova Z. Research horizons of studying the psychology of russian entrepreneurship. *Journal of Modern Competition*, 2020, vol. 14, No. 2(78), pp. 26–35 (in Russian, abstr. in English).